

送给孩子的 第一本 理财书

一位理财师爸爸写给儿子的
50个财富智慧

金定铁 / 著



中国版的“富爸爸家训”

孩子财智教育的最佳读本

改变孩子一生的理财教育，从3岁开始实施的人生财富计划

一看就明白，一用就见效，让你的孩子从今天开始做富人



上海财经大学出版社

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和中

理想藏书551088

送给孩子的 第一本 理财书

一位理财师爸爸写给儿子的
50个财富智慧



金定铁 / 著



上海财经大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

送给孩子的第一本理财书:一位理财师爸爸写给儿子的50个财富智慧/金定铁著. —上海:上海财经大学出版社,2013.1

ISBN 978-7-5642-1330-5/F·1330

I. ①送… II. ①金… III. ①财务管理 家庭教育
IV. ①TS976.15②G78

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 066917 号

- ☐ 策划编辑 朱世祥
- ☐ 责任编辑 朱世祥
- ☐ 封面设计 马筱琨
- ☐ 责任校对 王从远

SONGGEI HAIZI-DE DIYIBEN LICAISHU

送给孩子的第一本理财书

——一位理财师爸爸写给儿子的50个财富智慧

金定铁 著

上海财经大学出版社出版发行
(上海市武东路321号乙 邮编200434)

网 址: <http://www.sufep.com>

电子邮箱: webmaster@sufep.com

全国新华书店经销

上海竞成印务有限公司印刷装订

2013年1月第1版 2013年1月第1次印刷

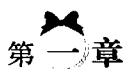
710mm×1000mm 1/16 11.5印张 193千字

印数:0 001—3 000 定价:28.00元



序

财商教育,是从3岁开始的人生财富计划



第一章

财富人生,从正确的金钱观开始

1. 钱不是万能的,但没钱的日子也不好过——要客观地认识金钱/2
2. 学习世界首富的思考模式——树立自己的致富榜样/5
3. 每年最少存五百元钱——给自己量身制订一个存钱计划/8
4. 十二岁时有了上万元存款——赚钱和年龄无关/11
5. 十年理出十多万元——钱是理的,不是攒的/14
6. 十元钱可以入股吗——钱少也可以理财/17
7. 终于找到投资失败的原因了——多向有钱的成功人士请教/20
8. 住着别墅坐公交车上班——钱不在多,在于你留住了多少/24
9. 这笔钱够我创业的本金了——金钱是人生“幸福”的保障/27



第二章

作为孩子,你该如何去挣钱?

10. 把零用钱分成三份——盘活你的零用钱/32
11. 把这笔“巨款”理一理——理好你的压岁钱/35
12. 让妈妈帮我保管这些钱——要合理处置“意外”钱财/39
13. 我抢了小时工的生意——原来在家也能“打工”赚钱/42
14. 用废物搞些小创意——废品利用既环保也能赚钱/45
15. 把买新衣服的钱省出来——懂得节俭也能赚到钱/49
16. 买东西要货比三家——会花钱也是一条生钱之道/52
17. 再花钱这个月就超支了——记账能帮你“省”出很多钱/55
18. 赚点辛苦钱——学着开个网上小店/58
19. 把不看的书四折卖出去——多参加二手书交易市场/61

- 20. 赚钱真的是不容易——假期争当卖报的小报童/65
- 21. 推销的不是产品,是信用——尝试做“优秀”的推销员/68

第三章 认识常见的理财投资方法

- 22. 弄清楚活期存款和定期存款
——储蓄是最基本最保险的理财手段/74
- 23. 买基金不能凭一时冲动——基金只是理财中的一个组成部分/77
- 24. 投资债券收益相对固定——债券是理财中最佳的选择/80
- 25. 投资股票、房产要谨慎——股票、房产收益高风险也高/83
- 26. 要弄清楚保险是怎么回事——保险也是一种理财方式/86
- 27. 外汇投资需要时间和精力——外汇是一种储蓄的辅助投资/89
- 28. 投资黄金也有风险——黄金基金成为投资理财的新工具/93
- 29. 不要轻易尝试期货投资——期货投资要慎之又慎/96
- 30. 要多了解信托理财产品的风险——信托理财也要注意风险/100
- 31. 投资收藏可以当作一项爱好——不要把收藏当作理财投资的渠道/103

第四章 学会自律,管理好自己才能赚大钱

- 32. 理财需要理性——先学会管理自己再去管理钱财/108
- 33. 贪心不足蛇吞象——赚钱也要懂得选择和放弃/111
- 34. 理财需要时间管理——时间就是金钱,要遵守严格的时间观念/114
- 35. 把货物赔钱卖给客户——诚信比赚钱更重要/117
- 36. 多少钱也买不来友谊——要区分朋友和金钱的界限/120
- 37. 开着宝马车摆地摊——抱定平常心,把赚钱当作乐趣/122

第五章 学会让钱为自己工作

- 38. 把这笔钱存起来吧——储蓄好你的第一笔钱/128
- 39. 这部分钱用于周转——让一部分钱流动起来/131
- 40. 爸爸付给我的利息——把钱安全地“贷”出去/134
- 41. 和妈妈合伙投资基金——用闲钱尝试买点基金/136

- 42. 学着贷家里的钱来投资——借父母之力来投资/139
- 43. 买点债券来做投资——投资前要多了解国债、企业债/142
- 44. 信托产品收益高风险更高——信托投资要以安全为主/145
- 45. 理智投资，小赚一笔——学会借势操作/148

第六章

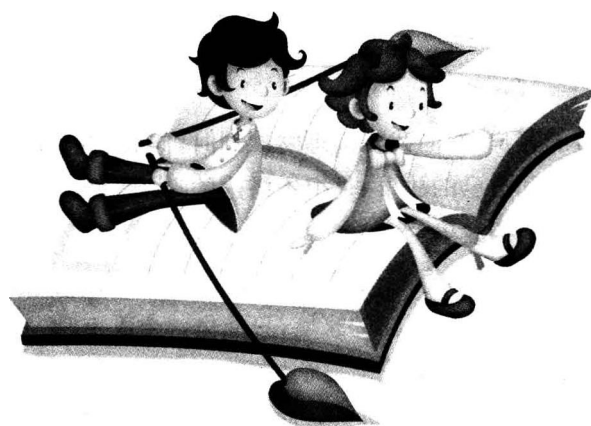
让金钱为你的人生服务

- 46. 用自己赚的钱买喜欢的书——有了钱，更要有知识/154
- 47. 享受付出的乐趣——慈善是一项精神“致富”的事业/157
- 48. 把钱捐给需要帮助的人——金钱和快乐一样需要人来分享/161
- 49. 用心经营好你的朋友圈子——投资你的人脉关系/164
- 50. 学会拒绝不义之财——君子爱财，取之有道/168

第一章



财富人生， 从正确的 金钱观开始



1. 钱不是万能的，但没钱的日子也不好过 ——要客观地认识金钱

金钱虽然不是万能的，但在关键时刻它会制约你。因此，我们要做金钱的主人，这样才能享受它带给我们的自由和快乐。

你和好朋友在客厅讲起同班一位有钱同学家最近破产的事情时，我听到你得意地说道：“真是报应，他仗着自己家有几个破钱，天天在我们面前显摆。”

朋友说道：“他有钱怎么了，谁不知道，钱是最没良心的，整个一势利眼，谁有能耐谁去赚。这不，他家没能耐了，钱也不在了吧。”

“难怪人们骂钱是臭钱，是粪土，一点没错。”

“昨晚新闻上，说一个有钱人开车撞人后逃跑了，被警察抓住后，说什么大不了赔一百万。在他眼里，钱能买来一切。我看这钱就是万恶之源，是供有钱人来挥霍的。”

听着你们把钱贬得一文不值的言论，我真想说：“说钱不好，是因为你们没有真正地了解它，更没有客观地认识到它的价值。”

我觉得有必要和你们探讨一下“金钱”的话题，在谈之前，咱们要抛去依附在它身上的其他东西，只具体地来谈“金钱”本身，这样才能揭开它真正的面纱。



几年前，有个资产千万的客户，在向我咨询理财规划时，向我讲起他少年时期的故事。你也许觉得奇怪，理财和自己的故事，是很不搭边的呀。

当时，我是在疑惑中听完他的故事的。

他上高中时，父亲突然患病住院，家里的经济陷入窘境。独自承担家庭重担的母亲，把他和姐姐叫来商量，那就是，以现在的家境，只能供一个人上学。

那年，姐姐上高三，他上高二，姐姐的成绩是全校第一，他的成绩是全班第一。

在姐姐的坚持下，他拥有了珍贵的上学机会。而“强迫”姐姐辍学的罪魁祸首，是三百元钱，那三百元钱，是姐姐上学的学杂费、生活费及家里半年的支出费用。

当他看到姐姐背着锄头，跟着妈妈到地里劳动时，他的心碎了。那一刻，他觉得



钱既无比重要,又冷漠无情。

姐姐辍学的第二天,竟然在家门口捡到四百元钱。母亲执意要把钱交到大队那里,还让村支书在村里广播了,仍然没有找到失主。

村支书对母亲说:“你先用这钱,让孩子上着学。如果找到了失主,再想办法还上。”

就是这散发着无比温情的钱,让姐姐重回学校,让家里渡过了最困难的时期。

母亲让他把钱记到本子上,对姐弟俩说:“以后不管找到找不到失主,你们都要记住,这钱,一定得想办法还上。”

他不解地问:“找不到失主,怎么还啊?”

妈妈说:“等我们有了钱,就给那些需要钱的人。这钱,是从人们中来的,要还,就要还到人们中去。”

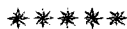
多年后,母亲才知道,那四百元钱,是村支书号召村里人帮着凑的。他们这么做的目的,就是想让成绩好的姐姐上学,不让家境贫寒的他们有还债的压力。

为了回报这恩情,现在姐弟俩每年都会把一笔数目巨大的钱捐出去,希望能帮助那些像他们一样,处于危难之中的人们。

讲完这个故事,他说道:“我一直相信,金钱像人一样,是有生命的,也是有思想的。以钱的本意,它也希望自己能做一份造福于民的事业。”

看到这里,你还骂金钱如粪土吗?

钱的可贵之处,既在于我们付出才会收获它,也在于它在对的时候出现,以成就那些有潜力赚钱的人士,让他们做更多有益于自己和他人的事情。



有个朋友,出身于富商之家。每当他不开心时,就会叫上几个关系不错的朋友,到高级酒店“享受”一番。用他的话来说,就是花钱买快乐。

在他眼里,钱能买来一切。正是这个金钱观,让他在父亲的病床前失去了理智,因为不满分给自己的财产,与兄弟姐妹打成一团。最后他挣来一份数目庞大的遗产。

后来,他用分来的钱财做本钱,开了自己的公司。随着钱的增多,他感到越来越空虚。当年把家产让给他的兄弟姐妹,已经与他形同陌路。

他为了弥补心中的愧疚,曾经拿出很大一部分钱,想分给兄弟姐妹们,可他们谁都不接受。此时他才感觉到,过于沉迷于金钱世界,是要付出巨大的代价的。

去年,他的生意受到重创,面临着破产,他一急之下生病住院。因病情严重,需

要交一大笔手术费。是他的兄弟姐妹们，凑钱给他交了这笔钱。

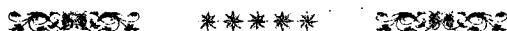
他感叹地说：“有些时候，在亲情面前，钱显得非常渺小。可是，体现亲情的，又往往是在危难时刻亲人送来的及时钱。钱让我们失去亲情，又让我们珍惜亲情。”

我忍不住问：“你是如何看待金钱的？”

他郑重地回答：“钱是有灵性的，是正义的，它愿意跟着凭着能力来赚它的人。一旦有人不择手段地争夺它，那么，它就会不择手段地来报复，让你付出惨痛的代价。”

也许，你会觉得，他对金钱的评价，个人色彩很浓，但认真地想一想，这话又不无道理。某些人想尽一切办法得到金钱，但最终又会让金钱拿去自己的自由，乃至生命。

金钱的确无法满足我们的一切，关键是看我们如何对待它。



十多年前，有个亲戚买彩票中了一笔巨款，就是这笔巨款，险些让他妻离子散，差点把一个原本幸福美满的家庭解体了。

为什么会这样呢？

很简单，那就是，这笔钱打乱了他们的生活，在满足了他曾经的愿望后，他有了更多的欲望、贪婪。更重要的是，他丢失了责任心。

以前，他教育孩子们好好学习，将来有出息了，就能赚到很多钱，过上好日子。现在他有这么多钱了，孩子们上不上学无所谓了。

以前，他看妻子为操持这个家，娇美的容颜憔悴了，心里疼惜她、愧对她，回家后总是想办法帮妻子做点家务，以减轻她的负担。现在他有钱了，开始嫌弃她又老又丑。

以前，他能分清别人对他奉承的话和真实的话，现在，他分不清了。

为什么？因为他有钱啊。有钱的人，人人都会高看你的。

为了赚更多的钱，他辞掉工作，开始盲目投资；为了显示自己阔气，他把奢侈浪费当作财富和地位的象征；为了体面，他拥有了年轻貌美的女秘书……

在他家里，夫妻间激烈的争吵声，孩子们悲伤的哭声，代替了以往的欢笑声。

不到半年，他的“巨款”挥霍将近一半。偏在这时，他儿子被人绑架了。此时他彻底清醒了。幸好儿子在警察的帮助下，安全回家。否则，他会为这笔钱，付出惨痛的代价。

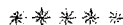
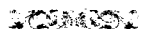
他带着剩下的钱找到我，对我说：“帮我把这钱规划一下吧，赚多赚少无所谓。我现在才明白，和钱结缘，既需要缘分，更需要智慧，否则，你就无法把握它。”

讲到这里，你可能会感到困惑，不明白他怎么说出和钱结缘的话来。



他说的缘分,在我看来,就是自己要有足够的能力来支配它,合理地规划它。支配或是规划好了,钱财就会给人带来快乐,反之,就是不幸。

这就是金钱的魔力,它在不同人的眼里,有着不一样的意义。



【理财锦言】

看了上面的故事,也许有人会说:“金钱好或者坏,是否因人而异?”

这正是我要讲的,同时也是金钱的神秘之处,它既能让人变成绅士或者淑女,成为人人欢迎的人;也能让人变得利欲熏心、穷凶极恶,成为人人唾弃的人。

一个人想成为什么样的人,主要取决于他对金钱的使用。金钱不是万能的,但没有钱的日子也不好过。只要当我们用好金钱,它才会给我们带来快乐和自由。

而金钱的名声和价值,只取决于它的主人,即使用金钱的人。

2. 学习世界首富的思考模式 ——树立自己的致富榜样

在每个成功者眼里,金钱是财富的象征,是工作、创业的动力,因此,即使困难重重,也挡不住他们创造财富的路。当我们有了这样的致富榜样,才能在精神上获取力量。

饭后在客厅休息时,你突然问我:“爸,听说李叔叔的儿子,大学没毕业后就自己创办网站,短短五年时间,就赚了几百万,这是真的吗?”

李叔叔是我的客户,他儿子不上大学创办网站的事,早已经不是什么新闻了。

见我点头,你又问:“我真想不明白,他大学没毕业就自己创业,那我以后还上大学干什么,提前创业多好。”

我知道再跟你讲下去,话题就扯远了。今天,我只想和你讲讲他是如何赚钱的。

我曾经和李叔叔的儿子谈过话,在讲到他今天的成功时,他说:“许多人都说我幸运,只有我清楚是怎么回事。”

原来，他从小就对金钱有浓厚的兴趣。用他的话来说就是：“我喜欢金钱，并不是因为金钱能满足我各种欲望，而是喜欢挣钱的过程，因为那个过程，是一个不断进步的过程。”

下面，我就讲讲他的故事。



他小时候的家境不好，妈妈没有工作，全家的开销，都是靠做会计的爸爸那点死工资。妈妈恨不得把一分钱掰成两半花。

或许是对“无所不能”的钱的好奇，让年纪不大的他对金钱有一种征服欲。善于观察的他，没事时就捉摸妈妈那套“精打细算”的方法。捉摸的结果就是，多省钱真不如会挣钱。

他想：“妈妈说，省着花，爸爸八百多元的工资，每月能省出四百多元来。要是妈妈把四百中的二百先做个小生意，等有了钱，再做大生意。这可是富人没钱时的挣钱方式呀。”

他给妈妈建议，在家门前开个小卖部，经营铅笔、本子等小孩用的东西。那时他们村里只有一个小卖部，经营的百货不全，离学校也远，他的同学买东西时常抱怨路远。

妈妈说，再小的生意，都要下本钱，还要投入精力，到时就照顾不好他和爸爸了。

他12岁时，有一次看到爸爸帮一位亲戚算投资生意的预期收益，就问：“爸爸，赚这些钱，需要多长时间。”

爸爸说：“要是顺利的话，得三年吧。”

他脱口说道：“三年才赚这么少，太不划算了，那样会影响资金周转的。要是换一种经营模式，能比这多赚一倍呢。”不等他把想法讲出来，就被爸爸和亲戚打断了。

他的那套经营模式，是在总结多位世界巨富的经营理念后得出的。他说：“开个连锁店，让更多的人来加盟，这样资金相对集中一些。”

看到这里，你或许感到惊讶，为什么一个12岁的少年，居然有这么长远的投资眼光？很简单，这些与他平时看的富豪的发家史的书籍有关。

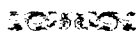
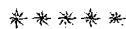
他不只是单纯地看，还把每个富豪的经营思维模式列出来分析。然后根据自己的目前的状况，看看什么样的投资更容易实践操作，赚钱更多。

多年来，他总结了上百位富豪的经营模式，并以他们为榜样，作为奋斗的目标。一旦遇到合适的机会，他就付诸行动。

看了他的创业故事，你是不是觉得，赚钱，既不能靠空想，也不能靠蛮干。而是



要有目的地、有把握地去做,胜算的几率才能更大一些。



前几天,我接待过一个客户,是做风险投资的,目前身价过亿。

他告诉我,他赚钱的过程是从负债几十万开始的,从负债到几百到几千到几万,再到几十万、几百万,是一个高速运转的过程。

当年他开公司时,他负债几十万。那时每到月底,他就开始失眠了。月初一到,银行催款、亲戚、朋友、客户要债。他说:“要不是上有老,下有小,我真想一死了之。”

改变他财富命运的是一个人,一个美国的首富。

他的名字,他早就知道,只不过从没有认真地看过他的传记。在一个失眠之夜,他读完他的故事后,眼前一亮。他能在短时间里赚那么多钱,除了机会外,更重要的是眼光。

有了眼光,还要有独立思考和判断的能力。他认真地想了想这几年自己的创业经历,可以说有些盲目。

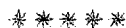
经过一番调整,他重整旗鼓,首先选择了自己所熟悉的行业,经过周密的市场分析和调研后,他满怀信心地把产品投入到了市场。

初次的收益远低于估算,要搁在以往,他会急着寻找别的出路,而此时,他更多的是想办法让产品走进客户中间去,以质量来获得客户的认可。

而要做到这些,除了需要足够的耐心外,就要和客户零接触了。于是,他开始跑市场,和经销商沟通,有时还和经销商一起和顾客互动。

几年后,他的产品终于以质优价格公道,得到广大顾客的青睐。目前,他在国外已经开办了分公司,每年有数十万的外币收入。

榜样的力量是无穷的,只要我们好好分析,它不但会在精神上激励我们,在经营方面,同样能助我们一臂之力。



【理财锦言】

三百六十行,行行都有榜样。一个人无论做什么事情,都需要好的榜样来指引,同时还要有学习榜样的思想历程。看他是怎么转变的,然后结合自己的实际情况来学习、借鉴。

任何人的成功，除了知识、人脉外，还有一个前提，是大部分人没有发现的，那就是敏锐的眼光。练就一双慧眼，会让自己更快地抢到先机。

3. 每年最少存五百元钱 ——给自己量身制订一个存钱计划

理财是我们一生中最重要的事情，学会合理规划好自己的收入、支出，能让自己的生活减少很多风险。而正确地理财，能让我们的生活有所保障。

你给我说，班上有个女生在理财，计划每年坚持存五百元钱。说完后你笑了，说道：“她说这么算下去，等她有了几千块钱，准备投资赚大钱。”

我忍不住问：“她是不是觉得，理财就得投资啊。”

你满脸困惑地说道：“理财不就是投资吗？要不谁花时间理财呀。”

听了你的话，我不得不说：“理财和投资是完全不同的概念，理财侧重于人生规划，告诉我们如何用好手中的每一分钱，它既要考虑到财富的积累，还要考虑到财富的保障。”

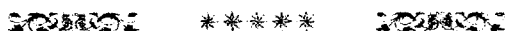
你更疑惑了，问：“那投资是干什么的？”

我解释道：“投资侧重的是如何让钱生钱的问题。”

你恍然大悟，说：“我知道了，投资就像私营公司老板，看重的不是能力，而是给他创造的收益。”

我笑着说：“你讲得有点片面，其实，理财的内容比投资要宽，不能把炒股等投资行为当成理财，理财是一个系统，通过这个系统和过程，让我们达到‘财务自由’，生活无忧。”

为了讲得更透彻一些，下面我就讲几个发生在身边的实例。



2004年时，有个客户找我帮他做个理财规划，那时他刚参加工作半年，月收入四千元。当时有一万元存款。公司提供住处，他每月的个人生活费用在五百元左右。



他对我说：“父母都有工作，不需要我给钱，我想在五年后自己贷款买房子，我想问问你，怎么理财，才能让我尽快赚到买房子的钱。”

我对他说：“如果你现在有买房的计划，我建议你先买房，最好在最近两年内就按揭买房，可以先找亲戚借点钱首付。你工作稳定——”

“那可不行。”他一口回绝：“好几万的首付，全借，那多有压力啊。我还是依靠我的实力买房吧。你告诉我，什么投资最赚钱？”

听他这么一说，我就向他提出三点建议：

一是每月留出六百元零花，四百元钱用于平时周转。

二是让他把一部分钱用在投资基金上。那时候，有很多基金收益比较可观。

三是把一小部分钱用在股票上。就是投入少量资金，适当参与就行，不能超过一万元。

他想了想，说道：“这么一来，钱不都分出去了吗，要是股票、基金都亏了，我不是赔钱了吗？”

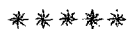
我说：“如果投长线基金，一般是不会损失本金的，只是收益多少的问题。最有风险的是股票，你投的不多，把握住时机，该抛就抛，应该不会有什么损失的。”

他犹豫着说：“我算了一下，要是把钱存成定期的，五年也没有多少，但毕竟没有风险。”

经过一番考虑，他没有按我的去做，而是把一部分钱存起来，把另一部分钱买了基金。

前几天，他又找到我，后悔莫及地说：“那时我要是按你说的去做，就不会是现在这个样子了。那时的房价低，基金、股票收益都不错。可我就是不听，唉——”

他当时为什么没有听进去我的话，就是因为他把理财错当成投资了。



我有个同事，结婚四年，他和妻子的月收入是一万多元。婚后贷款买了房子，现在欠银行的按揭款 20 多万元，他们经过合理的理财规划后，日子过得有滋有味。

他们采取的第一个理财方案就是，控制支出，就是把省下来的钱设定每个月的储蓄目标，用最原始的方法来积累财富。

现在他们的日常生活支出控制在三千元左右，就是家庭收入的三分之一。除了每月两千多元的房贷外，又把剩下的一部分钱用在基金投资上，因为资金少，他们选

择了坚持长期投资。

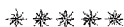
最后剩下的那些闲钱，主要用在保险上。选择的保险总保费控制在总收入的十分之一以内，这样就不会影响正常的生活消费了。

有了这个规划后，他们的闲钱，都得到了合理的使用。

这时你会问：“这些收益，什么时候能出效果呢？”

我告诉你：“在你把这些闲钱分配好的那一天起，每分钱都在为你工作着。时间越久，你的各项投资就有了收益。因为分配好了这些钱，收益多或少，都不会影响到你的正常生活。”

这就是理财和投资的不同之处，投资追求的是短期效益，即短时期内就能赚到多少钱；而理财，则是在不影响正常生活的水准下，确定的一个长期的规划。



几年前，有个新客户一见到我就说：“我现在有些闲钱，听说买基金、股票能赚大钱，你能不能帮我介绍几种好基金和能升值的股票。”

我对他说：“把你家庭的收入情况，详细地讲一下。”

他不解地问：“理财和我的家庭收入有什么关系吗？”

我说：“只有了解了你的经济情况，才为你寻找到合适的理财方式的。”

他笑道：“我家庭状况挺好的，反正不缺钱花。”

我问他：“那你为什么还理财？”

他想也不想地回答：“就是想赚更多的钱呀。我一同事，前几年买股票，赚了几百万。有位亲戚，买基金赚了十几万。我有这么多闲钱，投进去，会赚更多的嘛。”

听了他的话，我无言以对。

在我的客户当中，有很多人，和他一样，渴望快速致富。在理财时喜欢随大流，盲目跟风。从不根据自己的实际情况来理财。因为只一心想着赚钱，就不会去理会投资的风险。



【理财锦言】

理财是人一生中最重要的事情，合理地规划好自己的收入、支出，才会让自己的



人生减少很多风险,保障自己和家人的生活。因此,相比于投资来说,理财的成功与否,比投资风险更大。

如果说得再通俗一点,理财就是用好手中的每一分钱,好比给人安排工作,不但保证每个人有工作,还要让他们做他擅长的工作。即各尽其才。

4. 十二岁时有了上万元存款 ——赚钱和年龄无关

一个人有没有赚钱能力,无关于年龄大小,而是和这个人的生活背景、家庭教育以及他自己对于金钱的理解和领悟能力相关。

嫌妈妈买的旅游鞋不是品牌的,你发誓说以后买任何东西,都要自己亲自去买。还“示威”地对妈妈说:“这鞋你送人吧,我是不会穿的。”

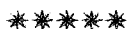
妈妈说道:“那有送人鞋的,万一尺寸大小不合适怎么办。这样吧,这双鞋你先穿着,等以后——”

“我说了不喜欢这个牌子的。”你打断妈妈,说道:“穿起来也别扭。”又低声说:“价格那么便宜,便宜的能有好货吗?”

这时妈妈才知道,你不是对鞋不满意,而是对鞋的价格有意见,她劝道:“你现在是学生,体会不到挣钱的艰辛,就不要在穿着上过于挑剔——”

你大声说:“我这么小,当然不能赚钱了,要是法律没有规定童工是违法的,我就去挣钱了。说不定还能赚大钱呢。”

听了你的话,我觉得很有必要,来谈谈赚钱和年龄的问题了。一个人的赚钱能力,确实和年龄无关。



我有个同事,他8岁时就给家里赚了一笔钱,正是这笔钱,不但治好了他母亲的病,还帮他家解决了经济危机。

他父亲早逝,家的经济来源,主要是靠母亲开的卖早点的小店。为了省下租房的钱,一家人就住在店后面不到十平方米的房间。每到放学后,他写完作业,就帮

母亲打理小店。

不幸是从3岁的妹妹失踪开始的。为了寻找妹妹，妈妈几乎花光了家里所有的钱，后来因思念妹妹生了一场大病。小店被迫转让。

可是，转让的信息贴出去一个月了，仍没有人来谈。

这时的他，一边上学，一边照顾生病的妈妈。还要面临着交下个月的房租和妈妈看病的钱。他心里对自己下了命令：“这周日，一定得把房子转租出去。”

为了吸引人们对小店的兴趣。他想了一个办法，用笔在一个纸牌上如实写下了家里悲惨的状况。然后拿着站在店前，含着泪唱“世界只有妈妈好”。

这一招果然引来很多人，他的遭遇引起人们的同情，当时有很多人拿出钱来要资助他。他拒绝了，哭着说道：“谢谢叔叔阿姨，你们的好心我领了，可这钱我不能要。”

接着他说了原因：“妈妈说过，挣钱需要付出劳动。”

是他不幸的遭遇和他的坚强，感动了很多。其中有一人，竟然答应接管这个小店，

价格谈妥后。他请求新店主：“叔叔，我想求你一件事，让我在这里帮你干活好吗？干好了你付我妈妈买药的钱就行，干得不好，你就立刻辞退我，我是不会要你一分钱的。”

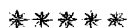
好心的店主答应了。因为他有在小店干活的经验，以前的老顾客认识他，加上他的故事被大家所知。所以，小店里的生意比以前还要好。店主一高兴，还给他涨了工资。

看到这里，你是不是惊讶他的赚钱“噱头”？很难相信，一个8岁的小孩，会以这种形式来赚钱？

等你听了他的解释，不仅相信8岁的孩子有这能力，还能体会到他制造“噱头”的心情。

他说：“严格意义上来说，赚钱和同情心、悲惨的身世，没有一点关系。但是，当你真的走投无路时，还是需要用真实的悲惨经历，来赚取钱活下去的‘保命’钱的。”

当一个失去父亲和妹妹的8岁男孩，看着病床上急需他赚钱的妈妈时，他能想出这种“求生”的办法，既是智慧，又很理性。用他的话就是，赚活命钱就不要怕羞。



有个朋友的儿子，13岁时，已经有了上万元的存款。你可能会说，有钱人家的

儿子有上万元的存款,并不稀罕,那是家里给的压岁钱和零花钱。

但是我给你说,朋友夫妇只是普通的工薪阶层,他儿子的存款,几乎全是他自己赚的。

他儿子从小喜欢拆卸东西,小时候,他会把自己所有的玩具,都拆开重新组装,开始时,他拆完后,却组装不上,但他不气馁,而是一遍遍地练习组装。

实在组装不上时,他就问父母,这时父母一边鼓励和指导他,一边让他自己动手练习,直到他坚持着独立把玩具组装起来为止。

上小学后,他的拆卸用品竟然扩大到家用电器上,电饭锅、收音机、录音机、电视机等等。只要是家里新买回来的完整的电器,他就忍不住拆开后重新组装一遍。

有一次,他把新买的学习机拆开了,没想到第一次没有费劲就组装好了。事后他寻找原因,才发现是自己心中喜欢学习机的缘故,因为喜欢,怕装不好,在拆卸时就记得格外用心。

面对他一次次的“破坏”行为,朋友和他的妻子不但不指责他。反而在他组装不好时激励他:“你这么有耐心,再好好想想,相信你会装好的。”

在父母的鼓舞下,他上小学三年级时,有五项发明获地区科技创新成果一等奖。

上四年级时,有八项发明获省科技创新成果二等奖。另有五项发明获全国青少年科技创新大赛优秀项目的一等奖。

上五年级时,他的六项发明专利分别被几家企业购买,获得专利费上万元。去年,他又有两项专利被企业买去。

即便是小孩子,仍然有赚钱机会,只是需要家庭大力支持,需要父母耐心的引导,更重要的是,是孩子本人对于所做的事情要有足够的兴趣。

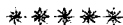


我有个朋友,在40岁时,迷上了投资炒股,认为要想赚钱,必须炒股票。于是,他花钱买来这方面的书来研究,多次听专家、学者讲课。

当他自认为已经对“股票”了如指掌时,就辞掉原本不错的工作,投身股市中。没想到,他学的那套股票理论知识,碰上实践后失灵了。在股市中,他输得很惨。

前几天遇到他,得知他正忙于找工作。在提到炒股的事情时,他语重心长地说:“赚钱多或是少,不在于所干的工种,而是与一个人对赚钱的领悟能力有关系。”

不知道你看到这里时,会有什么感想?



【理财锦言】

从上面这些故事中，我们可以对赚钱有更深入的理解。有时候，人和钱是有一种诡秘的关系的，那些有能力的人，在什么情况下都能赚到钱，并且从容自若地支配它。

一个人能不能赚钱，有没有赚钱能力，和年龄大小没有多少关系，而是和一个人的生活背景、家庭教育以及个人对于金钱的理解有着密切的关联。

5. 十年理出十多万元 ——钱是理的，不是攒的

理财是一种观念的转变，是一种心灵的修炼，只有这两种达成完美的吻合，才能理出钱来。理财需要适可而止的心态，不要太贪，这样才能掌控风险。

今天，你参加了十几所中学联合举办的“中学生创业”颁奖大会，一回家就给妈妈说：“今天的会议，让我受益匪浅啊。”

妈妈笑着问：“我在报纸上也看到了这个新闻，听说有的孩子才上初一，就有了自己的小店——”

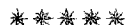
你打断妈妈，说道：“让我触动最大的，不是他们创业，而是他们从小就学着理财，有一位哥哥，现在上高三，已经有几十万元了。”

妈妈不相信地说：“是炒作吧，要不就是他家有錢，父母给的本钱做的投资——”

你认真地说：“他父母都是普通工人，平时除了给他零花钱外，还让他支配使用压岁钱。他舅舅是理财专家，教过他怎么理财。”

接着又感叹道：“难怪有人说，钱是理出来的，不是攒的。我攒了好几年，才攒了几千块了。看来，我也得学着理财了。”

听了你的话，我为你转变的“理财”观念感到欣慰。下面，我就讲几则比较实用的理财故事，以让你借鉴借鉴。



十多年前，有个朋友大学毕业后，在国内一家知名软件公司任工程师，当时他月薪六千元，几年后，涨到一万多元，按那时的消费水平，算是高薪了。可他十年下来，只攒了五万元钱。

你一定会觉得奇怪，即使每个月剩下一千块钱，十年也有十万元了。

但你听了他的一番解释，就明白他为什么剩不下钱了。

工作之余，他的爱好是玩电脑游戏、旅游和美食。每月投入到游戏中的钱好几千元，花在吃喝上的钱也上千，加上半年旅游一次的费用，要不是有年终奖，恐怕连五万元也剩不下。

结婚后，因没有自己的房子，他和妻子连孩子也不敢要。

四年前，他找我帮他做个理财规划，我给他提了几点建议：

一是改变生活习惯，控制住不良的消费，将更多的精力，用到工作中去。

二是强制储蓄，他和妻子的月收入在一万五千元左右，每月从家庭收入中定出八千元来做投资，四千元投入基金定投，四千元投资到其他有收益的或是比较稳妥的地方。

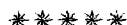
几个月后，他找我诉苦，说这种日子真不好过。我劝他说：“你先尝试半年，看看有没有效果。”他听后，勉强答应了。

一年后，他高兴地给我打电话，说现在他们固定存款已经有快十万元了，做投资的钱八万多元，加上收益，数目很可观啊。

他激动地说：“照这样的速度下去，要不了几年，我们就贷款买新房了。唉，要是早几年听你的话多好啊。”

看到这里，你或许会说：“他真笨，谁不知道，这钱是理出来的啊。”

我告诉你，人人都知道钱是理出来的，可又有几个人，会把“理财”付诸行动啊。人们大多数的想法就是，攒钱攒钱。



下面我就再讲一个喜欢攒钱的故事。

他就是我的堂哥，一个四十多岁的“老资”。

二十年前，学外贸专业的他，毕业后，到一家效益非常好的跨国公司工作，因为工作能力超强，业务做得好。他每月工资最高时上万元，有时光提成就一万多元。



在当年，他可是人们眼中的“富豪”，在女孩眼里，他就是“金龟婿”啊。

可他有了钱，既舍不得吃，更舍不得穿。即使请朋友吃饭，他也会把饭菜打包回来，顶两顿饭吃。穿的衣服，都是廉价的。

他舍不得为自己花，也舍不得为女朋友花，他不成家的原因，抠门占着很大一部分。

他平时最大的爱好，就是存钱。每月除了留下几百块零花外，其余的全部存进银行。他参加工作二十多年，存了二十多万元。

当年公司的福利房，只需交几万元就能买到，可他舍不得花钱；后来的商品房，只需要交几万元的首付，就能买到，他更舍不得。现在，他依然和父母挤在一起住。

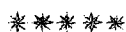
伯父伯母多次找我，让我劝劝他，但不等我说话，他就说：“别给我讲什么投资、买房、做生意，那些事情，都是让人把钱扔出去，糟蹋钱的。”

他为什么这么排斥“理财”？

我认为，最大的一个原因，就是观念问题、生活态度问题。在他眼里，钱只有在银行里最安全，钱只要不花出去，就是自己的。

假如他稍稍转一下思维，即便是存钱，也要有个生活目标吧。比方说，需要攒够多少钱，再去办什么事情。有了目标，才有动力。

即使我们害怕投资的风险，就只拿出一小部分钱用于风险投资，也不至于二十年存二十多万元吧，最起码也得有自己的住处啊。



我有个同事，他的儿子今年上高二，但已经是坐拥十多万元的小富翁了。

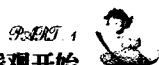
十多年前，他儿子上一年级时，身为理财师的他，开始和儿子商量理财。他把儿子的压岁钱、零花钱，全部换成零钱，放在儿子面前。

看到儿子对着钱笑，他就说：“要是把这些钱，拿到商场，可以买来你喜欢的玩具。要是让爸爸给你投资，十年后，这些钱会给你买很多你喜欢的东西。”

等儿子答应十年后要这笔钱后。他说：“你让我来帮你投资，你以后的压岁钱，也要交给我。”儿子答应了。

从那以后，他会把投资的收益的明细表给儿子看，儿子起初看不懂，只看后面的数目。他把这笔钱分成两份，一份用于买基金，一份用于和他一起买他看好的股票。

几年后，在股市“涨”声一片时，儿子突然向他提议：“爸，把咱们的股票抛出去吧。”



他当时也有这个意思，但看到股票一直在升，有点犹豫，就问：“再等等吧，说不定还会涨。”

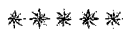
儿子却说：“咱们还是不要贪得太多了吧。”

他听了儿子的话。那年他们股票的盈利非常可观。

几年下来，儿子养成了勤俭节约的好习惯，在买什么东西之前，都要先算一下账。有时，妻子要给儿子买名牌衣服，儿子就说：“我是穿衣服，又不是穿牌子。”

他给我说：“现在儿子没事时，常向我询问理财方面的事情，有时还建议我尝试拓展投资领域。今年年初，我拿出一部分钱，让儿子按自己的意思来投资。”

看到这里，你应该明白，理财，最重要的是改变理财观念，一个人的理财观念变得越早，效果越好。



【理财锦言】

理财，既是一种观念的转变，也是一种心灵的修炼。一个人要想真正地学会理财，这两者缺一不可。

在理财的过程中，还要具有敏锐的眼光，要正确地看待金钱；要有适可而止的心态，不要太贪，这样才能掌控风险，调节自我，在理财中获得幸福感。

6. 十元钱可以入股吗 ——钱少也可以理财

人们经常会把理财与很多钱联系起来，其实，真正的理财是让每分钱有“用武之地”，让钱来为自己服务。这样才能让自己花钱方便、自由。

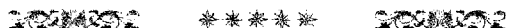
妈妈对你说：“你要不要把你的财理一理。我现在有了一点闲钱，想买些基金，你要是感兴趣，也入一个股吧。”

听了妈妈的话，你笑起来，说道：“开什么国际玩笑，就我那几百元钱，能理出什么来？”

妈妈说：“你可以少买一点吗？”

你犹豫了一会儿，才说道：“这点钱，即使收益高，一年也赚不了几个钱。不如放在手边，花起来还方便一些。”

听了你的话，我才知道，你一直不愿意理财的原因，就是嫌钱太少。其实，投资理财，和钱少没有任何关系。



有个同事说，他大学毕业后，有一年多时间没有找到工作。

为了让家里放心，他就骗父母说找到工作了。还每月给家里寄几百元钱。虽然父母又原封不动地把钱存入了他的卡中，但对他的生活处境很放心了。

这一年的生活费用和寄给家里的钱，全是他小时候赚的。他说，第一次投资赚钱，本金只有十元钱。那十元钱是他的压岁钱。

那年，他刚上小学一年级。有一次，他跟着父母到外地旅游，看到那里有很多好看的小饰品，就买了几个。只花了几块钱。

妈妈看到这么便宜，就决定多买一些，回家送给亲戚朋友。没想到，因为买得多，店主自动把价格下调了。

爸爸笑着说：“这么便宜，要是带回去摆个小摊卖，会赚不少钱的。”

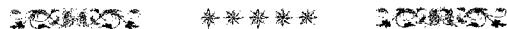
妈妈就问他：“你想不想赚钱？要是同意，把十元钱拿来入股吧，回去让开小店的表哥帮咱们卖掉。”他觉得新鲜，就答应了。

小饰品果然很受欢迎，他的十元钱，在很短的时间里，翻了几倍。得到甜头后，他每次跟着父母到外地，都会捎一些小东西回来。上高年级后，他的钱已经有几百元了。

他寻找各种机会，参加父母提议的各种投资，到他大学毕业时，十元钱居然变成一笔可观的资金。

他总结说：“要想生活得好，就要从小培养自己的财务风险意识、会储蓄的好习惯。虽然金钱不一定能满足精神生活，但起码可以让我们有开始新生活的底气。”

看到这里，你是不是觉得，相比于他的十元钱，你的几百元钱，也算一笔不小的金额了？



再讲个空手套白狼的赚钱故事。



我有个同学,大学毕业时,因为不满意家里托关系给安排的工作,决定自己创业,想让家里给她出点资金。但父母不同意她这么做,拒绝给她资金。她就自己想办法。

经过几个月的市场考察,她在市郊新建的购物街,相中一间商铺。当时,购物街为了吸引众多的商家,提出两年不收租金,到时只抽取商家纯利润的千分之二来做适当的“费用”。

有了铺面,她又发愁了。这进货的资金怎么办啊?

就在她为此发愁时,一个推销员上门,向她推销某产品。

她听后,灵机一动,就问:“听了你的介绍,我对这产品很有信心。可不可以这样,你把货留我店里,一周后,我就付给你卖出去的产品的钱。”

对方同意了。得到自己的这批不用资金的货物后,她信心十足,在经营上着实花费了不少精力。为了让顾客放心,她当场让顾客免费使用,不满意不要钱。

她的第一批货,虽然赚得不多,但她用诚心赢来了顾客的信任。第一批货卖完后,她立刻给推销员打了电话,提前结账后,用赚来的钱做定金,又要了一批货。

第一年年末,她粗粗算了一下,一分钱没花的她,赚了好几千呢,还都是纯利润。由于她很看好代理的这种产品,就给厂家签了协议,成为该产品的代理商。

后来,等她手头有了点资金后,又在同街的其他铺面开了分店,还雇人来看店,分别代理其他的产品。

现在的她,生意规模已经很大了。她说:“赚钱和做其他事情一样,要多想多学多看多尝试。不轻言放弃,多摸索,总会找到赚钱的路子的。”

听了她的故事,你还会觉得投资和钱的多少有关系吗?



而下面这个故事,讲的则是理财和金钱的关系大不一样。

我有个邻居,他有两个女儿,她们年龄相差六岁。姐姐上初中时,母亲带着上小学的妹妹,跟着一个有钱人私奔了。一年后,妈妈回来,和父亲离了婚。

因为那个有钱人不能生育,妹妹就成了有钱人的女儿。上的学校,吃的穿的住的,与姐姐相比,一个是天上,一个是地下。

初三时,为了照顾重病在身的父亲,姐姐辍学了。为了给父亲筹备看病的钱,姐姐在亲戚的小餐馆打杂,用赚的钱帮父亲看病。

她喜欢配菜、炒菜,没事时就看厨师炒菜,还向朋友借来这方面的书来看。私底

下苦练,几年后,竟然学了一套炒菜的绝活。许多客人,只认她炒的菜。

亲戚见状,为了留住她,让她在餐馆入了股。每年年底,她都能拿到丰厚的分红。

妹妹呢?靠着钱上了一个自费大学。大学毕业后,就在继父的公司里任一个闲职,近几年,随着生意衰退,继父的公司破产了。

母亲把偷攒的一大笔私房钱,拿给妹妹开精品店,结果是血本无归。妹妹一些要好的朋友,说她生意的惨败的原因是:“太不会理财了”。

在开店时,早有朋友建议她:“手头要留着周转的资金。货品种要全,但每个品种别进太多。”可妹妹就是不听。

看到这里,你可能会奇怪地问:“做生意和理财有关系吗?”

答案是:关系太大了。对于家庭来说,理财就像做生意,你理好了就是赚钱;理财理得不好,就是“生意”赔钱了。

从某种程度上来讲,家庭理财是小生意,投资经商是大生意。



【理财锦言】

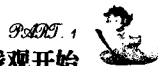
看了上面这几个故事,你应该明白理财的重要性了吧。

生活中,一提理财,我们就会与很多钱联系起来,事实上,理财就是让每分钱有“用武之地”,让钱来为自己服务。这样才能“聚沙成塔”,让自己真正达到“财务自由”的最高境界。

7. 终于找到投资失败的原因了 ——多向有钱的成功人士请教

任何人的成功都是一个不断奋斗的过程,除了辛勤的劳作外,更多的是在不断实践中,总结经验和教训,寻找成功之道。

电视上在演一个成功商人谈自己经商过程的节目,你看了一会儿,说道:“换台



吧,没意思。”

妈妈说道:“多听听成功人士的经历,说不定对你有帮助呢。”

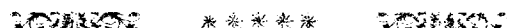
你不屑地说道:“谁不知道,这些所谓的成功人士的经验,哪是真话啊,是经过他们漂白以后讲出来的。还有,这个世界上,根本就没有相同的成功。”

妈妈说:“并不是让你去模仿,起码对你以后走上社会——”

你打断妈妈,说道:“得了吧,我将来还指不定从事什么行业呢,有什么用啊。”

当然有用了。一个人不管从事什么行业,过来人的经验、经历,会不同程度地影响到自己。这是因为,每一个成功者的经历,无论是否经过加工,还是有水分,都有其一定的价值。

无论什么时候,多听成功人士的故事或建议,对自己以后的人生之路,都起着举足轻重的作用。



我父亲当年淘的第一桶金,就是在县郊一所小学附近开的小店赚来的钱。开业不到一年,生意十分火。来这里买东西的顾客,除了附近的大人、孩子,还有路远的人。

许多人都感到奇怪。因为你爷爷开店的地方,远离县中心,交通并不方便,可那些人,仍然喜欢绕路来这里买东西。

一个冬天的周末,我和妈妈去看他。快关门时,有两个小孩进来买东西,他们只买一块橡皮。可是在那里挑了很长时间,有好几次,我想过去提醒他们,都被父亲拦住了。

更可气的是,挑到最后,他们竟然不买了。临走时,父亲笑着问他们:“小朋友,能告诉我,你们喜欢什么样的橡皮吗?这样我明天进货时顺便进一些。”

其中一个小孩说道:“这些橡皮,我们都很喜欢。”

父亲慈爱地笑着说:“哦,是不是钱带的不够?”

他们红着脸点点头,父亲拿来两块橡皮,说:“你们先拿去用吧,等你们攒够了钱,再还我。”

两个小孩欣喜若狂地接过来,连声说:“谢谢叔叔,先把这钱给你,等明天,我们就给你送过来。”

父亲笑道:“不急,天不早了,路上要慢走啊。”

他们走后,我不满地说:“浪费这么长时间,就买两块橡皮,还赔钱卖给他们。”

父亲抚摸着我的头说：“孩子，你知道吗？对于每个生意人来说，小孩就是福神啊。”

接着又说道：“对待顾客，要对大人好，也要对抱着孩子的大人好，更要对单独来买东西的孩子好。你想啊，不管是大人支使他来买东西，还是自愿的，说明他们对你

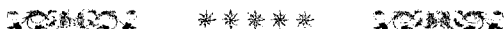
是信任的。”

听了这个故事，你就明白了，为什么爷爷从开一个小卖部开始，后来开了连锁超市，好多年后，资产就上百万了。

他如何照顾单独购物的小孩，照顾携带小孩的顾客。一方面是道德问题；另一方面是，你对他们如何，他们都会如实地传播给周围的人。

特别是孩子，你对他所做的事情，他不仅自己会牢记在心，还会告诉他的朋友、同学、家人。同样的一件事，从孩子嘴里说出来，效果会比大人说出来更好。

从孩子的嘴里说出的话，是对一个人的产品最好的宣传，就是一个活广告。



我有个客户，在商界打拼十多年，近几年他的生意才开始走上轨道，公司纯利润一年比一年多。在谈到秘诀时，他说：“就是听了成功人士的一句话。”

这个成功人士，是他小学的同桌，国内某著名的富豪。上学时，同桌成绩没有他好，上的大学也没有他好。更让他不能平衡的是，同学的学历，只是一个大专生。

他说：“我是名牌出来的研究生，学的又是经济外贸专业。不管从哪方面讲，我都不会输的。”

他创业时，同桌的企业已经做得很不错，在全国小有名气了。他的亲戚朋友让他多向同桌请教，他没有同意，认为自己不会比同桌差。

十几年过去了。同桌的企业越做越大，投资项目涉及各个领域。而他的公司呢，却濒临破产。在一次小学同学聚会时，他见到了同桌，同桌一席话，让他豁然开朗。

同桌说：“创业是一个不断学习、不断练习、不断反省的过程，吸取失败的教训，总结成功的经验，时间长了，就学会了融会贯通，找出了属于自己的一套投资心法。”

事后他仔细一想，这么多年，他尝试过很多行业，每个行业失败后，他总是抱怨自己运气不好，或者是归结为员工的失误。然后重整旗鼓，开始下一个他认为赚钱的项目。

他说：“那时候我从没有认真地、客观地分析自己失败的原因，更别说学习了。

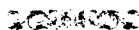


自从听了同桌的话,我才终于找到自己投资失败的原因。”

看到这里,你会问:“一句话会有那么重要吗?”

当然会有,俗话说,当局者迷。特别是内行人,或是有经验人的一句点拨的话,会让自己茅塞顿开。





我有个朋友,是个编剧,写了近二十多年才成名。

在成名之前,他生活凄惨,靠着给知名编剧当“枪手”赚钱维持生活。这种“枪手”职业,是费力不赚钱的,没有几个人能坚持下来。

当年,为了让他放弃这个行当,朋友、家人不知道给他泼了多少冷水。可他就是不放弃。没办法,父亲就带他去拜访一位在业内名气很大的名编剧,想让这位名人来劝他。

他父亲说:“我的话你可以不信,但这位老师的话,你不能不信。老师也说,编剧这行业,不好干,赚不到钱。”

那位老师接口说:“不但编剧这行业不好干,任何行业都不好干,也不好赚钱。”

他父亲愣住了。老师又说:“无论干什么,在什么情况下,要想赚到钱,就要坚持,找出好创意,写出好作品。好作品就是树立自己的品牌。做第一个吃螃蟹的人。”

这位老师的一番话,让他豁然开朗。几年后,署他名字的一部作品,上市后引起轰动,不久就拍成了电视剧。

对于他的成功,有人说是靠运气,有人说是靠才气,有人说是靠关系。

下面,我们听他来讲是靠什么的?

他说:“这个世界上,许多事情都是共通的,不管是创业,还是打工,目的是赚钱,如何赚到钱,既要想别人想不到的创意,冒别人不敢冒的险。更要听从成功人士的教诲。”





【理财锦言】

看完上面的故事,你还觉得“成功人士的经验之谈,是经过他们漂白”的吗?

在这个世界上,任何人的成功都非偶然,而是必然。他们在不断奋斗的过程中,

送给孩子的第一本理财书

24 —— 一位理财师爸爸写给儿子的 50 个财富智慧

不仅仅是实干、巧干,更多的是心灵世界的不断升华。这时他们总结出来的经验之谈,简单、实用。

每个人听到这些简单、实用的经验之谈时,可谓是仁者见仁,智者见智。而不同的理解,则决定自己以后的事业。

8. 住着别墅坐公交车上班 ——钱不在多,在于你留住了多少

钱不在多,而是看你留住了多少。会理财的人,即使再少的钱,也能让它增多;不会理财的人,赚的再多也留不住。只要懂得把钱变成财富的人,才是会赚钱的人。

你今天向妈妈讲起班上最有钱的同学,说他父母月薪好几万,可他父母仍然说钱不够花,还欠着银行几十万呢。

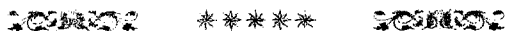
然后你由衷地叹道:“真不敢相信,他们赚那么多钱,还欠着钱,生活质量得有多高啊,过的是一种什么样的好日子呢。”

妈妈说:“挣钱多,并不代表生活质量高。”

你却说:“那不一定吧,美国比尔·盖茨赚钱最多,你能说人家的生活质量不高吗。”

下面,我们来探讨一个问题,那就是:

“一个人究竟要赚多少钱,才能让你舒服地享受它,或者让钱真正地留在自己身边呢?”



我有两个很好的朋友,十多年前,他们结伴到美国淘金,回国时,两个人都带回一笔数目巨大的钱财。

一个朋友用这笔钱在远郊买了一套别墅,既投资又能住,两全其美。另一个朋友,则用这笔钱投资开了一个小超市。几年后,他又用挣来的钱,开了好几个连锁超市。

现在,他们的状况是,第一个朋友,每天早上四点钟起床,倒四次车去市内上班,



而他的月薪,还不到5 000元。许多人都不明白,一个住着别墅的人,怎么还在乎这点小钱。

他给别人说是,是为了锻炼身体。真实情况只有他知道,那就是,工资对他是多么重要。

另一个朋友也住在远郊的别墅,每天的工作是开着轿车,回自己的公司处理事情,他的几个连锁超市的员工,加起来有上千人了。他每天的纯收入也很丰厚。

目前,这个朋友正打算把一些闲置的钱,准备投资到别的项目上,让每天的纯收入加速地运转起来。

他们为什么会有这么大的差别呢?就是因为他们对金钱的态度不一样。第一个朋友认为,把钱投资房产,安全性很高,既稳妥又能盈利。

可事实上是,他住的别墅虽然增值了,但他又不想出手,一是住惯了大房子,不愿意再住小房子;二是面子问题;最后是最关键的,就是不知道该用闲钱做什么。

另一个朋友,把钱投到生意中去,风险固然很高,但他出高薪雇用各种各样的人才。即花钱买来“智慧”,让“智慧”生出更多的钱。

看到这里,你也许会说:“我们都是普通的人,哪像他们有一笔投资的闲钱呢。”

那我再讲一个普通人的故事。



十几年前,有个朋友来北京工作,当时他的月薪不到一千,每月大半工资寄给老家的父母做生活费,再减去他的房租等日常消费,每月仅剩200元~400元钱,就把钱存到银行里。

你可能会笑他,说就那么点钱,还值得往银行存呀,利息能有多少啊。

我告诉你,他存到银行不是为了得利息,而是防止自己乱花。一年后,他用这笔钱购买了一些基金。

当时,基金还不大被人们所接受,而他看好它的地方是,这钱存到里面,好几年不用管它。随着工资的上涨,他养成的每月存钱的习惯,也从300块到1 000块了。

等到了一定数目,他会尝试着再买一些基金和少量的股票。当然,他之所以又尝试买了股票,是因为他后来开始看一些关于投资方面的书。

而他看这方面的书,有很大一部分原因就是,如何更好地处置越来越多的“闲钱”。

几年后,他买的基金、股票都给他带来了极高的收益。这时正赶上人们热衷基

金、炒股。他就把“钱”为他赚来的一大部分钱取出来，开了自己的公司。

要是当年他不把这些小钱放在眼里，或是直接存到银行里不管，它们在他这里的命运不是“夭折”，就是大幅缩水。还谈得上用它们为自己创业吗？



好几年前，大学同学向我抱怨说，现在房价、物价上涨太厉害，她和丈夫挣的工资，越来越不敢花。她的家庭年收入是十多万元，除了供上小学的儿子外，再没有别的负担。

我建议她用闲置的钱投资一些金融产品，她一口回绝，说自己不会比较各类产品，更不会分析各类产品的风险，万一买错了，钱不但不会增值，还可能连本也保不住。

“可以到银行去咨询一些理财专家啊。”我对她说。

她连连摇头，说道：“一是没时间，二是不敢相信这些专家。以前买过股票，都赔了，现在一说到投资就头疼。”

知道吗？当我们为不理财寻找借口时，钱财就对我们失望了，当它知道在我们这里实现不了自己的价值时，就会想方设法地离开我们，去寻找懂得它价值的地方。

这时候，即使我们挣再多的钱，也只是昙花一现，它在我们手里经过短暂的停留后，就又会很快地离开了。



我有个表弟，刚参加工作时，每个月1500元钱，可他现在，已经在做自己的公司。而他开公司的本钱，既没有用家人的，也没有借款。只有本金3万元。

他就是用这五年的全部积蓄，租了一个门面房，又花钱雇人开了一个小面馆。而他自己，依然上班挣钱。那个小面馆，他只在月底清算一次纯利。

你或许会问：“他不怕雇的人，拿着钱跑了吗？”

就让他回答你的问题吧。

“他怎么会跑呢，他虽然是面馆的股东之一，但我没用他一分钱，每个月除了让他拿一份固定工资外，还能享受到纯利润的百分之四十的分成，赚得越多，他分红越多。”

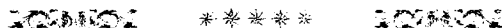
他的话是不是很在理？

因为这么算下来，虽然他是老板，但去掉房租、食材、工人工资，根本赚不了多少



钱。可他凝聚了人心。时间长了,这钱岂不是越来越多?

钱财如同水一样,只有在小溪、江河中才能越聚越多。如果你把它变成一潭死水,限制它流动,这样虽然没有损失,时间长了,它就会蒸发掉。



【理财锦言】

看到这里,你应该明白,钱不在多,而是要看自己留住了多少。会理财的人,即使再少的钱,也能让它增多;不会理财的人,赚的再多,也留不住它。

一个人,不管他挣多少钱,只要他懂得把钱变成财富,才能让钱乐于为他工作,他才能留住钱,甚至更多的钱。否则,那些钱只是在他手上过一过就走了,等于没挣到钱。

9. 这笔钱够我创业的本金了 ——金钱是人生“幸福”的保障

要想让金钱成为自己人生“幸福”的保障,我们除了正确地看待金钱外,还要拥有正确的理财观念,这样才能让金钱更好地为我们服务。

今天你问妈妈:“是不是金钱越多,生活越幸福呢?”

妈妈笑道:“按道理说,金钱和幸福没有一点关系。幸福只是一种感觉而已。”

你却说:“怎么会没关系呢,一个住着豪宅,开着名贵轿车,吃着山珍海味的有钱人,难道不比吃不上饭的穷人幸福吗?”

妈妈说:“这些,只有他自己知道。”

你有些茫然了,说道:“我同学都说,现在好好学习,将来赚大钱了,就能过上幸福的生活。”

听了你的话,我觉得有必要跟你说说,金钱和幸福的关系。

妈妈说得对,金钱和幸福,或许没有一点关系,但仔细分析一下,在某种情况下,金钱的多少,还是决定着生活的质量,影响着人生的“幸福”的。



我上中学时，同桌是一位富商之子，他穿着名牌，平时很少吃食堂，而是到学校里最贵的餐厅吃饭。在同学眼里，他是一个吃穿讲究、生活富足的“贵族”级别的学生。

只有我知道，他是不快乐的。因为他经常当着我的面唉声叹气。

有一次他给我说：“我真不敢想像，要是有一天，我只能吃学校食堂的饭时，我会怎么办？我能不能接受这个现实。”

我就劝他：“不要杞人忧天了，管好眼前的事就行了。”

他郁闷地说：“你听我讲完，就知道我杞人忧天的原因了。”

原来，他父母是做生意的，生意赚多了时，再碰上心情好，他们就会给他很多钱让他花。反之，即使他要钱，也不会给的。

他说：“我爸说，生意有赔有赚，赔了少花，赚了多花。在爸爸的影响下，我也养成了一个坏习惯，有钱了，就大吃大喝，没钱了，就饿肚子。”

听了他的话，我忍不住说：“你不如现在省着点，可以到食堂去吃饭啊。”

他皱着眉头，说道：“吃惯了饭店的饭，谁还能吃得下食堂的饭呀，我宁可饿着自己，也不愿意闻那食堂的味道。”

看到这里，你可能会说：“他花的是父母的钱，支配起来当然不自由了，能幸福吗？”

我告诉你：“他只要动动脑子，即使是别人的钱，照样能过得很好。”

那就是，事先预算一下每个月的支出，把钱控制在一定的数目中，这样会控制住自己的不良消费的。到时不管家里给他多少钱，他都能轻松地应付。

不管是谁的钱，不管有多少，只要你有足够的能力来支配它、玩转它。它才能保障你的“幸福”。也就是说，带给自己幸福的，不是金钱，而是我们自己。



有个朋友给我说，前段时间，他家经济遇上了困难，而出面解救他出困境的，竟然是他的女儿。他女儿今年才13岁，是一名初二的中学生。

一个13岁的女孩，不但不让父母帮，还在经济上帮衬父母。这事你可能不信，不光你不信，开始我也不信。直到他把事情的来龙去脉讲出来。

他女儿6岁时，每次给她零花钱之前，他会给她说：“你可以把花不完的钱，省下



来,到时我帮你存着,你想花时再花。”女儿很听话,每天都会交给他没有花掉的零花钱。

看到女儿不乱花钱,他就把女儿这几年的压岁钱,取出来给了女儿。

女儿很高兴,说道:“爸爸,你让妈妈给我存着吧。”他就把这些钱交给喜欢投资的妻子,让她代女儿保管。

喜欢投资的妻子,就把这笔钱用到买基金、股票上。一连好几年没有动。

上初中后,女儿为了给家里减轻负担,决定用自己的钱来承担花销。于是,她执意让妈妈把她的本钱,以及这几年盈利的钱,加在一起全部要了回来。

他和妻子一算,发现这笔钱数目很大。起初,他和妻子不愿意把这一大笔钱给女儿,女儿提出把一大部分钱拿到银行存定期时,他们才同意。

事情真凑巧,就在女儿把钱取出的第二年,股市、基金行情大跌。

妻子投到股市的钱被套住。真是屋漏偏遇连日雨,这时他父亲因病住院,需要交一大笔钱。而家里一时又拿不出那么多现钱来。这时,女儿提出用她的钱帮爷爷看病。

现在他父亲已经病愈出院,逢人就说:“我这条命,是孙女的钱救的。”

听了他的故事,你有什么感受呢?

我想说的是,在生活当中,有时候解决燃眉之急的是金钱。当我们用赚来的钱,帮助自己或亲人渡过了难关,我们会为此感到由衷的欣慰,这时金钱就和“幸福”有联系了。



我有个同学,大学一毕业就自己开办了公司,创业的资金,都是他上学时攒下的。现在,他的公司资产已经上亿了。

他出身贫困之家,父母是老实巴交的农民。每月给他和哥哥姐姐们的生活费降到了最低。尽管这样,他仍能从生活费中省出一部分钱来。

他省钱的途径有两个:

第一个是每周末回家,他会从家里带很多食物,有馒头,有自己动手炒的几罐辣椒、黄豆、咸菜,同学们特爱吃,他就会给同宿舍要好的同学每人分一罐。

同学们吃后,作为回报,就会多打一份菜,与他合伙吃。

有时一周中,他分文不用花。

第二个是,他比较随和、勤快,常帮同宿舍的同学买这买那的,为了还他的情,同

学们会送他一些纸、笔。这样，他又省出一些钱。

上大学后，课余时间充足了，他先是在学校食堂打工赚钱，后来兼职做家教，假期里到大公司，去做谁也嫌累的推销员。

他做推销员，不但让他赚了钱，也让他学了很多工作经验、为人处事。这些为他大学毕业后创办自己的公司，打下了坚实的基础。

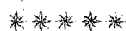
当他谈到自己今天的成功时，他说：“小时家里穷，给的生活费有限，我要事先预算花多少，怎么节约能花完这个月或是剩出来买其他东西。哪个月超支了，父母会提出警告。”

正是父母的监督检查，让他早早学会了精打细算。难怪他无限感慨地说：“父母要想让孩子将来不愁吃穿、生活幸福，就要先教会他理财。”

看了这个故事，你是否对金钱与幸福的关系，有了更深层次的理解？

那就是，金钱不但能保障生活，还能实现我们的梦想。当一个人单凭自己的能力就实现了梦想，而且用梦想换来金钱，这时候，他无论如何，也算是一个幸福的人吧。

当我们用自己赚来的钱，实现了久违的梦想，而梦想带给我们的快乐、满足，同样也是一种幸福。



【理财锦言】

在这个世界上，对每个人来说，幸福与金钱并不是永远成正比的，因为人的欲望会膨胀。但是，如果我们摆平心态，正确认识到金钱的作用，它就会给你带来“幸福”。

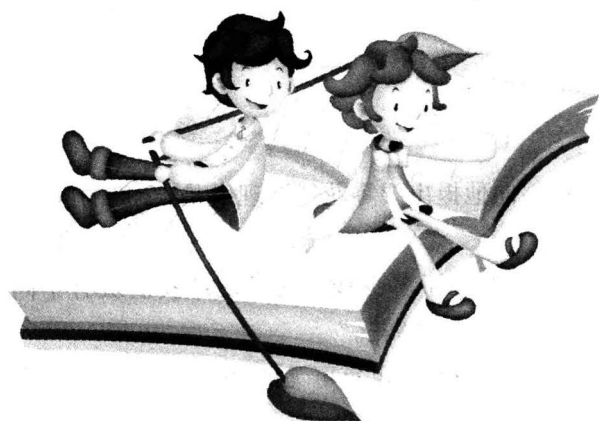
当我们用自己赚来的钱，不但让自己过得很好，也让家人过得很开心时，这就是幸福；当我们用自己赚来的钱，毫不犹豫地为亲戚以及需要帮助的人提供及时的“救助”时，也是幸福。

说得明白一点，金钱能否带给一个人“幸福”，还在于他用金钱来做什么。

第二章



作为孩子， 你该如何去 挣钱？



10. 把零用钱分成三份 ——盘活你的零用钱

从小正确使用零花钱，不但会让我们养成正确的金钱观和理财能力，还能将为将来正确的管理好自己的金钱和人生奠定基础。

你一回家就开始叹息，妈妈问你有什么不开心的事时，你委屈地说：“这个月的零花钱，只剩几块钱了。”

妈妈惊讶地说：“今天才二十号，就花了这么多，你都买了什么呢？”

你有点不服气地说道：“我现在上高年级了，花钱的地方多着呢。”停顿一下又说：“妈妈，你能不能给我再涨一点。我班上许多同学，零花钱比我多了一倍。”

妈妈说：“给你零花钱时，咱们是商量过的，事先还算出了你每天需要花的钱，这些钱，如果计划着花，已经是足够了。”

见妈妈不肯给你涨钱，你不高兴了，说道：“我班上的同学，他们有的零花钱好几百，一个月有时还不够花呢。计划计划，计划哪能赶得上变化？”

看着你一脸不悦地回了自己房间，我想对你说，一个人，不管有多少钱，都要计划着来花。这种计划，不仅仅是让自己计划着把钱花出去，而是让自己在“计划”中学会如何理财。



我有个同事，他儿子八岁时，向他提出要零花钱。理由是，全班的同学都有零花钱了。

他把家人召集在一起，商量后给儿子多少钱。儿子说：“我们班有个同学，他妈妈每天给他 30 元钱呢，就这，有时他还不够花。”

妻子说：“按严格意义上来说，零花钱是可有可无的，要根据自身的情况来要，而不是与同学互相攀比。”

儿子想了想，说道：“那，你们说给多少就给多少吧。”

妻子就让儿子讲出每天需要的花销，然后大概算了一下，每月有 20 元钱就足够



了。但他们都知道，儿子是绝不会同意这个数字的。就只好让他先说个数。

儿子提出要40元。看他很不高兴的样子，他和妻子商量，给他50块。但是妻子提出，每月他参加各种培训班、特长班的路费，要从他的零花钱里扣。儿子爽快地答应了。

他儿子刚拿到这么多钱时，非常高兴。一个月下来，他儿子有了意见。

原来，他儿子每月的路费是30元，偶尔打个车时，路费又会增加，这样一来，到手上用于零花的钱在10~15元之间。

有一次，儿子向他提出抗议，说进了父母给他设的圈套，提出要求增加零花钱。这时，他便对他儿子说：“有个办法，只要你照着做，零花钱就会变多。”

儿子便要求他说出那个钱变多的办法。

同事说：“就是把对零花钱的花销列个计划，分成几份。”

儿子不解地问：“怎么个分法呢？”

同事说：“按你的计划分成三份，一份是路费，规定好每月花多少；一份留出来零花，计划好每月最多花多少；最后一份用于特殊需要时。”

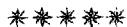
他儿子照着做下去，惊喜地发现，月底还余出几块钱？

你可能会觉得奇怪，不明白同样的钱，分成三份后，怎么就变多了。

听我解释一下，你就不会奇怪了。你想一想，他事先算好了每月的路费，为了不意外，他不会再像以前那样磨蹭，就会事先考虑到等车的时间，为了不迟到就会早点出发的。

因为每月计划好了要花的零花钱的数目，他就不会在花钱时出现冲动。比如说今天花多了，明天怕超支，可能就会少花的。

有了周密的计划，应对临时变化就有了经验，这样，第三份的钱有可能会剩下来。这，就是理财的好处。



我上中学时，家境相对来说比较好。但父亲在给我零花钱时，是在查清了我的实际情况后，又参考班上其他同学的零花钱的最低标准给的。

父亲考虑到我已经上了中学，碰上有时候要买学习资料，可能会导致零花钱不够。他就想了一个办法。

规定我在领取零花钱时，要用文字写出来，他给起了一个名字，叫“申请经费”表，并规定，这申请经费，他只负责一半，省下的，要从我下个月的零花钱里扣。

这个表，还真有点像今天的银行“贷款”，让我花“未来”的钱。

碰上超支的钱多时，他就建议我多延续几个月。这么一来，我为了保证自己每个月都有钱花，不至于出现“无米”之时，就自创了“省钱”法。每个月都会制订花钱表。

这个花钱表对我来说是“硬性规定”，不该花的钱，一分都不能花。

有了花钱表，我的“财务”方面一直比较稳定。后来我为了让自己的钱多省一点，我制订下一个月的花钱表时，会参照上个月的花钱表。

理财就这么重要，钱不再多少，而在于我们用不同的方法来支配它。



我有个朋友，他儿子花钱总是大手大脚的，为了让儿子控制花钱欲。他就提出给儿子零花钱，担心花惯了钱的儿子不配合，他给出的数目很大。儿子欣然同意。

但有个规定，那就是，零花钱不能让儿子全部拿着，而是放在他这里。儿子需要买什么，都要向他汇报。如果这钱一个月没花完，就帮他存着；如果不够花，家里不会再给。

几天后，儿子不满，说是太麻烦，今天看上了一个喜欢的玩具，等放学回家告诉后，第二天拿钱去买，不是涨价了，就是没有了。

几经权衡后，他让儿子算出每周花钱的总数额，让他领取一周的钱。

这个办法持续到月底，他让儿子看余下的零花钱时，儿子呆住了，原来，他这个月，只花了零花钱总额的一半。

他给儿子说：“我把剩下的钱，归到下个月，如果下个月花得比这个月少了，你的钱会多出一倍。这样一年下来，这笔钱数目可观啊。”

从那以后，儿子渐渐改了乱花钱的毛病。买东西时，还学会了问价格，有时还试着和卖主讲价还价。这时，他提出把零花钱全部让儿子来掌控。儿子却拒绝了。

儿子拒绝的理由是，怕自己掌控不了，说现在自己先学花钱，等自己真正学会了理财，再来掌握这笔“资金”。

看到这里，你还会认为计划赶不上变化吗？



有个朋友给我说，她小时候，父母给的零花钱若是没合理安排好，不到一个月就用完了。这时无无论她有多么需要钱，家里都不会再给。除非她有什么出色的表现。

原来，家里有个“赚钱”的规定，就是当她和哥哥有了好习惯、学期成绩比较稳



定、考试分数上升时,就能得到奖金。

有一次,她不小心把零花钱丢了,那时还是月中,她为此十分伤心,找到妈妈,想让妈妈开恩,再少给她一点。

妈妈严厉地说:“你丢钱了,是你没有保管好自己的财产,要敢于担负起这个责任。钱不是大风刮来的,你没有了,就向我们来要。要是我们弄丢了工资,向谁去要?”

她难过地说:“这个教训我会记住的,可是,我半个月,一分钱也没有了呀。”

妈妈说:“你可以自己挣啊。伸手朝任何人要钱,都不如自己挣钱。”

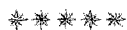
她问:“我去哪里挣啊。”

妈妈说:“家里不是设着挣钱的奖金吗?”

她那个月养成了正确使用筷子的好习惯,这之前,她拿筷子的姿势一直不对,就是拒绝学。为了获得奖金,她把这个好习惯坚持了下来。

从那以后,她再不敢再像以前那样,把全部的零花钱带在身边,而是在提前一天计划好,这一天花多少钱就拿多少钱,这样,即使意外丢失,也不至于损失太大。

这就是理财的好处,而计划,是理财中最重要的方法之一。



【理财锦言】

零花钱是一个人学习理财的第一步,如果使用得当,不但会让自己在小小年纪,就能享受到财务自由,还会影响到今后的工作、生活,培养自己正确的财务价值观。

11. 把这笔“巨款”理一理 ——理好你的压岁钱

压岁钱是我们的经济来源之一,要想拥有自由支配它的能力,就得培养自己的自制力、决断能力和正确的财物价值观。

春节还没过完,你就喜滋滋地数你的压岁钱,嘴里小声嘀咕着:“今年比去年又多了好几百呢。”

妈妈问：“你准备如何处置你的压岁钱呢？”

你脱口说道：“花钱的地方多着呢，先去吃一顿麦当劳，再去购置我急需的物品。”

妈妈提醒你：“这笔钱数目可不小，你没有别的打算？”

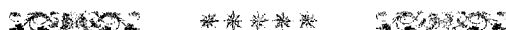
你毫不犹豫地：“谁不知道现在物价飞涨，什么东西都涨价，这些钱，不禁花。”

听了你的一番言论，妈妈目瞪口呆，她不相信地问：“你这好几千的压岁钱，快抵得上我一个月的工资了，还不禁花？”

你满不在乎地说：“去年我同桌，七八千的压岁钱，假期没过完就花完了。我可没骗你们，不信他来咱们家时，你们问问他。”

听了你这些“真实”的花钱言论，我忍不住又要和你谈一谈，理财和花钱的关系了。

诚然如你所说，钱是不禁花的，但如果养成这样的花钱习惯，即便有再多的钱，我们也会觉得不够花的。



前几年，有个客户，曾经忧愁地对我说，她女儿用压岁钱，买了一个纯屏的名牌手机。她说，那部手机，几乎花去了女儿三分之二的压岁钱。

然后她说：“我不想让她这么花钱，想让她存起来，可我话还没说完，她就一口回绝，振振有词地说，压岁钱是她惟一的收入来源，我还好意思剥夺吗？弄得我不知如何是好。”

她问我，有没有一个让比较好的方法，可以让女儿不至于把这些钱，一下子全花完。

我想了想，说道：“要想让孩子有节制地花钱，就要让她学会理财。”

她无可奈何地说：“你看她花钱大手大脚的，别说理财，就是少花都难啊。”

我分析说：“常言说，钱来得容易了，花起来才大手大脚；因为不愁钱的来源，才无所顾忌。要想一个让她觉得钱来之不易的办法，那就是，让她知道你赚钱的辛苦。”

她听后，点头认同。并说道：“我们最近贷款买了房子，正好以此为借口，慢慢缩减她的零花钱，或者让她参与到装修房子中来。”

我建议道：“你可以以装修房子为由，向她‘借’钱，暂时帮她保管，一段时间后，等房子装修好了，再把钱还她，再顺便给她一点钱，作为对她的奖励或是用她钱的利息。”

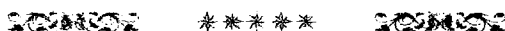
事后不久，她找到我，笑着说：“孩子就是孩子，需要大人的引导。当她知道家里的‘困境’后，还慷慨地说把剩下的压岁钱‘捐’出来。说什么也不要我的利息。”

她又就着这件事，告诉女儿这笔钱的重要性，是这笔钱“救”了家里的急。女儿

受她的鼓舞，暂时改变了对金钱的看法。

第二年，她女儿自动提出让她帮着保管压岁钱，她趁机教女儿怎么理这笔钱。现在，女儿自己掌管着她的压岁钱，每年年底，都有一小笔“理”出来的钱。

看到这里，你还觉得压岁钱不禁花吗？



我有个朋友，他儿子的同学都有时尚的手机、华丽的笔袋、精美的日记本，等等，而他儿子，一直用着普通的手机、笔袋和日记本。

有一次，他问儿子：“我猜得没错的话，这几年你的压岁钱，加上利息，可能顶我半月的工资了吧。”

儿子笑着点头。他又说：“有的钱，该花时就花。你看你同学的文具盒——”

儿子打断他，说道：“钱没有该花不该花一说。只有买最合适的一说。我现在的学习用品，价钱公道，质量好，我何必再花多的钱买贵的呢？那不是浪费吗？”

一番话，倒把他说得哑口无言了。

儿子上小学三年级时的春节，他妻子带儿子在银行开了一个账户，并把钱分成四份，一份存定期，一份存半年期，一份存活期，剩下的让他春节这几天来花。

存半年期和活期的，妻子想用来应急，到时以贷款的利息付给他。

最开始儿子只是被动地去做。直到年底，妻子连本带利地取出钱来，而且全部换成了五十或十元的，拿给他看。在看到这么多钱时，他愣住了。

妻子笑着说：“恭喜你呀，这么小就理出这么多钱了。”

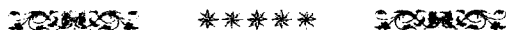
他问：“怎么会这么多。”

妻子就给他讲了这些利息是怎么来的。他虽然听得似懂非懂。但是那年的春节，他没有像以前那样乱花钱。接下来几年，他存钱的兴趣大增。这几年，他开始看一些理财方面的书。

如果把“理财”前的他和“理财”后的他进行一下对比，你觉得他有什么变化？

你可能会说：“他知道了节约。”

说得很对。我们只有学些理财知识，可以提升我们与金钱的关系，从而珍惜它，爱戴它。



我上高中时，有一年春节，跟着父亲到一个亲戚家串亲，碰到一个惊人的要压岁

钱的一幕。当时，我们一进门，她上小学的儿子就给我们磕头，父亲忙把他扶了起来。

但他说什么也不起来。弄得我们不知道如何是好。父亲笑着问他：“小家伙，有什么话，咱站起来说好吗？”

他这才大声说：“你得给我压岁钱。”

父亲这才明白过来，忙拿出一张五十的钱递给他，可他不接，而是说：“舅姥爷，你也太不够意思了吧，这点钱怎么够呢。”

我听后觉得他真有点贪，那时的五十块钱，数目已经不小了啊。

听他这么说，父亲就问他：“那你说要多少钱就够了。”

他想了想，说道：“怎么也得一百吧。”说着看着我：“他是你儿子吧，不，是我的舅舅，他比我大一辈，也得给我压岁钱的。我不多要，你俩就给我一百五吧。”

父亲把钱给了他后，他连“谢谢”也没说，就跑回了自己房间。

一旁站着他的母亲，看到这情景，就笑着说：“我这个儿子啊，就喜欢钱，真拿他没办法。”

这时他从房间出来，对他母亲说：“妈，我的压岁钱差三百不到一千。我寒假考试考了全班第三名，你不奖励我三百吗？”

听了他的话，他母亲自豪地对我们说：“我儿子，成绩很好。这次寒假考试，数学还考了一百分呢。”说完又疼爱地看着儿子，说道：“好好，奖你三百，等你爸回来给你。”

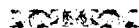
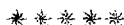
“不行，你现在就得给我。我这就去找同学，我们讲好了，要一起去买玩具。”他说。

他母亲只好把三百块钱给了他。看到他离开后，笑着对我们说：“他呀，特能花钱，我敢说，他这三百块钱，一下午就花光了。”

看到这里，你是不是觉得这个孩子，不但花钱太大手大脚，也很不礼貌。

他为什么会这样呢？

那是因为他不知道钱为何物，不知道钱是怎么来的，当然也就不会正确地花钱了，只是单纯地把钱当作满足私欲的工具，才让他变得自私、没有礼貌。



你妈妈小时候，每年春节前几天，父亲会让她和弟弟写一个压岁钱的“收支预算”表。写这个表的目的，就是让他们对这些压岁钱的花销有个计划。



她和弟弟的“收支预算”表写好后，父亲要仔细地看，还要问清楚他们要卖的东西，是不是必须要买的时，才还给他们表。

“收支预算”表在父亲这里通过后，他们才有资格要亲戚、朋友送的压岁钱。

你妈妈说：“正是那个收支预算表，让我既感觉到支配金钱的乐趣，又感觉到赚钱的不容易。当我拿着钱，去买需要的东西时，我就会想，原来钱是这么花掉的啊。”

那时你妈妈每买一样东西，就在“收支预算表”上填上金额。隔一段时间后，她就把表拿给父亲看。

她说：“看着钱一天天地减少，我突然体会到父母的不容易来。因为光我一个人的开支，一个月就要这么多钱，而全家人开支多大啊，这些钱，都要靠父母辛苦赚钱呢。”

后来，她和弟弟商量，为了减轻父母的负担，让他们安心工作挣钱。俩人自动分工，你妈妈帮姥姥洗碗；弟弟每天打扫家里的卫生。

有一次，父亲过生日，你妈妈和弟弟就凑钱给父亲买了一个生日蛋糕。姥姥激动地直夸他们懂事。连父亲也说：“呵呵，看来我们平时没有白疼你们啊。”

同样是花钱，因为有计划表来记录，花钱的心情就不一样了，你妈妈从花钱中，体会到了赚钱的不容易。



【理财锦言】

对于孩子来说，压岁钱是经济来源之一，要想很好地享用它，首先就得学会花钱，把每分钱花到实处。只有学会了花钱，才让自己体验到生活的美好之处，其实这也是成长的需要。

学会花钱的另一层意义，是懂得钱的背后既是一种责任和界限，也是一种爱和理解。当我们用钱满足了心中的欲望之时，要想一想让自己满足欲望的“钱”，是父母的血汗换来的。

12. 让妈妈帮我保管这些钱 ——要合理处置“意外”钱财

在生活中，我们如果无法支配好那些“意外”之财，就会助长自己的坏习惯，严重



时还会导致“意外”的灾难。

姑姑从国外出差回来，因为有一年多不见面了，竟不顾我们的反对，一下子就给你五百块钱。你拿着钱，高兴极了，向姑姑道过谢后，就拿着钱跑回自己房间。

姑姑走后，妈妈问你：“是不是让我帮你存着这钱？”

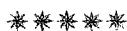
你一口拒绝了，说道：“妈，你太不够意思了吧，这可是姑姑给我的钱啊，你就不要再打主意了。”

妈妈解释说：“我帮你存着，又不花你的。”

你却说：“我存着不一样吗？”

当然不一样了，如果我没算错的话，到目前为止，要是你真的存起来，这“意外”之财，你已经有上千了。可是，除了现在的这五百，你前面的钱好像已经花得差不多了吧。

为什么会出现这种情况？答案只有四个字：不会理财。



我表哥的儿子，今年16岁。他是这样处理他的“意外”之财的——扣去他平时的零花，他还用这钱买了教育保险。前几天，他还把一笔钱捐给了山区的小朋友。

他怎么会有这么多钱？

那是因为这些钱他一直让母亲帮他照管着。他说：“我怕管不住自己花掉，才让妈妈帮我存着的。”

表哥说：“他上小学时，平时会得到很多亲戚、朋友给的钱。当时因为他年纪小，对钱上没有卡得太紧，加上又是亲戚、朋友直接给他的，也就没当回事。”

直到有一件事，改变了表哥的看法。

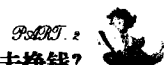
有一天，他看到儿子拿着一个亲戚给的钱，在楼下的小卖部卖零食吃，居然把二百多块的钱，花得所剩无几。到了晚上，儿子病了，又是发烧，又是拉肚子。

到医院一检查，才知道吃的雪糕太多，导致了着凉生病。

这时表哥才感觉到，孩子年纪太小，还没有克制的能力，特别是花钱这方面，一定得善加控制。于是，表哥就找他商量，问他愿不愿意自己代他掌握这钱。

因为刚经历了乱花钱的罪。他没有反对。表哥喜欢理财，就用儿子这笔“意外之财”，给他交了一年的保险，每年交2500元钱。剩下的那些钱，就帮他存着。

现在，儿子已经交了八年的保险费了，每年保险公司都会给他寄来分红的数额。



再有十二年，他的保险费就交满了。为此，儿子见人就骄傲地说，他的保险费，是他的钱交的。

看到这里，你该明白了把钱交给大人的好处了吧。因为对于一个不懂得理财的孩子来说，钱不但不会增值，还会让自己遭罪。



前几天，电视上有一则新闻，说一个富家孩子，为了弄到买游戏的钱，竟然与一伙社会青年绑架了一个6岁的小男孩。让小孩父母出五万元才肯放人。事情败露后，他被关进了少管所。

听说儿子为钱犯罪了，他父母十分吃惊。他妈妈沉痛地问他：“你每月有好几百的零花钱，还有平时亲戚、朋友给的钱，我记得最多时，你每月有两千多元。”

他说：“正是这么多钱，才害了我。因为我习惯了花这么多钱。特别是有一个月，你和爸爸的朋友，给我的钱加起来快三千元了，我那个个月玩得特别开心。还结交了很多好哥们。”

接着他又说：“可接下来好几个月，我都没有得到过‘意外’的钱，让我感到不自然。更让我难受的是，以前和我好的哥们，嫌我没钱请他们，都不理我了。”

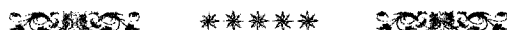
妈妈悲伤地说“你小时候，家里条件没这么好时，你一个月才几十元钱，就花得很开心，没想到……”

他低着头，说道：“那时钱少，我会节省着花，后来钱多了，就开始乱花了。”

钱少时花得很开心，钱多时反而嫌少而去犯罪，对这个男孩这样的情况，你可能有所疑惑，但是仔细想一想，你就会觉得很自然了。

无论大人还是小孩，在钱少时，会计划着来花钱，一旦钱突然增多，而这钱又来得太快太突然太不费力气时，花起来当然会大手大脚，甚至于没有理智。

更可怕的是，如果养成了乱花钱的坏习惯，“意外之财”就变成了意外之祸。



我小时候，每次家里来的客人提出给我钱时，父亲会婉转地帮我拒绝。他拒绝的方式既让客人保住了面子，又让我懂得了什么样的“钱”，花起来才是快乐的。

他笑着对客人说：“我这个儿子，有个特别好的习惯，从不白白接受对方送的任何东西。”

客人听了，就会说父亲：“我这是给孩子的一点小心意，你就不要拦我了。”说着，



硬把钱往我手上塞。

父亲见对方执意要给，又说：“我可了解他，即使接受了，也不会白接受。”说完看着我，问道：“是吧，儿子？”

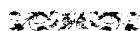
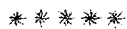
当我听父亲这么说时，知道他已经同意我要钱了。我就接过来，谢过客人后往外走。这时父亲跟出来，告诉我客人的喜好，或是客人家里都有些什么人。

等我对客人有了基本了解后，就直奔商场。给客人或者客人的家人买一份或多份礼物。这些礼物，会花去一大部分钱。

剩下的那一小部分，是我的“辛苦”费，按父亲的话来说，也算是“劳动”得来的吧。

客人走时，拿着我为他们准备好的礼物，非常满意。当然，他们不会想到，这些钱，花的是他们给我的“钱”。

父亲就用这种“还”客人钱的方式，让我明白，无论什么人以什么方式白给的钱，都不能轻易来拿。因为，拿别人的钱，你迟早是要“还”的。



【理财锦言】

看了上面这几则例子，你是否对“意外”钱财有了全新的理解。如果支配不好这些“意外”之财，就会给自己带来“意外”的坏习惯，严重时还会导致“意外”的灾难。

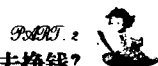
不光是小孩，连大人面对“意外”之财时，比如面对突然而至的巨奖或是彩票，要是分配不好，钱财就化成了“祸”。因此，学会理财，才有可能让“意外”之财化成福分。

13. 我抢了小时工的生意

——原来在家也能“打工”赚钱

做家务赚钱，会让我们懂得钱来之不易，体会到赚钱有多辛苦。才会加倍珍惜它。

妈妈和你商量，因为上个月她工作需要加班，想让你帮她收拾家务，比如做简单的饭菜、洗全家的衣服、拖地。当然，不会让你白干，要付给你钱的，还说了要付给你的钱的数目。



满以为你会高兴地答应,没想到你却回绝了,说道:“我们老师说了,要是有时间,可以帮父母做家务,这是分内的事情,收钱很不合理。”

你的话让妈妈很感动,忍不住夸你长大了,可你立刻又说:“我最近功课很紧,可能没时间做家务。我怕为了赚这么少的钱,影响我的成绩。”

听了你的话,我才知道,你是在绕着弯地拒绝帮妈妈做事情,你不做的原因,其实并不是因为功课紧,而是嫌给的钱少。

于是,我便和你妈妈商量,决定把你做家务的钱,提高到你接受的范围内。让你感到自己做的事情,与报酬成正比。



我同事的女儿,从小就帮着家里做简单的家务。每次同事都会给她相应的报酬,还规定,要是做得好,就有奖金。上中学后,她承担了家里所有的活。当然了,报酬也相应地提高了。

有一次,有个朋友去他家。看到他家的小时工穿着工作服在忙碌,里里外外地收拾房间,做得非常认真,窗户玻璃、茶几等都擦得很干净。就连卫生间的马桶,也洗得像新的一样。

朋友忍不住夸道:“这个小时工,是你从那个家政公司请的,活干得真好。你叫她过来,我给她商量商量,想让她去我家干。”

他笑道:“我怕你请不起呀。”

朋友忙说:“你每小时给她多少钱,我就给她多少钱。”

他笑起来,说:“不是钱的问题,是人的问题。我估计你要是了解了她,就不会让她去的。”说着把女儿从她房中叫出来,给朋友做了介绍。

并开玩笑地给朋友说:“我这是肥水不流外人田嘛。”

他女儿走后,朋友十分惊讶。说道:“你们俩口子也太抠门了吧。这么有钱,却舍不得雇小时工,倒舍得让女儿来干这粗活。现在不是有本书,叫富养女儿嘛。”

他正色地说:“这不一样,让她学着劳动,才能体会到劳动赚钱的意义嘛。再说了,她妈妈把做家务的时间,去赚更多的钱去了。”

看到这里,你可能会说,老师说过,用钱奖励孩子做家务,这样会让孩子养成一做家务就伸手要钱的坏习惯。老师说的话很对。但只要你换一种角度去想,就不一样了。

孩子帮家里做家务,家里付给钱给他。这是他会明白,只有付出劳动,才能得到



报酬。

正如我同事所说，女儿帮妈妈做家务，让妈妈腾出时间赚更多的钱，然后付再给他女儿钱，这是非常合理的啊。



我中学时的同桌，家里非常穷，母亲不识字，爸爸在外地工作，每月给他们寄来很少的生活费。同桌是家里的长子，母亲就把钱交给他来管理。

每次接到爸爸寄回来的钱，同桌会拿出这个月全家零花钱的数目来，把另一份钱藏起来。然后把这周花的钱交给母亲。每天早上上学前，他会把一份今天家里花钱的表交给母亲。

母亲再拿着这个表，去买菜。

在写那个表之前，他必须要想清楚买这些东西是否真的需要，有时为了少花一点钱，他会问自己：“这件东西到底该不该买，家里有没有其他东西能替代这件东西？”

正是这些问题，让同桌从小认识到哪些支出不必要的。并且懂得，买东西时，一定要买家里急需的东西，不能乱买，更不能在冲动之下，见什么买什么。

由于他经常性地精打细算，他反而对金钱有一种强有力的控制能力，半年后，他还为家里省下一小笔钱。

现在他开着一家投资公司。他的“神”算能力，让人惊讶不已。当他接到一笔业务时，在听到对方的报价后，他不用笔算，就能在很短的时间内算出，自己投资多少能赚到多少利润。

而他这种算钱的本领，与他小时候“管家”的经历，有着非常密切的关系。

看到这里，你是不是觉得，人，越早具备理财的观念，长大后才能知道怎么去赚钱。



我再给讲一个故事。

有个朋友，他小时候因为家里穷，吃了不少苦。后来有了钱，发誓不会再让女儿吃苦了。从小到大，女儿几乎是从钱堆里长大的，只要她张口，他会想尽一切办法来满足她。

随着女儿的长大，他感到不对劲了。女儿要钱的“胃口”越来越大。

有一次，女儿向他要钱，说要买一件昨天刚看上的衣服。晚上，女儿回来时却没带回衣服来，他问：“你买的衣服呢？”



女儿淡淡地说：“不买了。”

他说：“我看你衣服也不少了，不买就不买吧。”

“你说什么呢。”女儿说道：“我是不买这件了。我同学沙沙新买的那件衣服，款式虽然不好看，但价格比我买的高。我买的衣服，绝不能比她的价格低。”

他一愣。女儿又说：“商场的销售员说了，下个月，会有一批品牌的衣服上市，虽然质量不是很好，但款式新，价格高。哼，我才不管质量、款式呢，只要比沙沙的贵，就OK了。”

他忍不住问：“我看你买的不是衣服，是价格啊。”

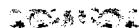
女儿接口说：“那当然了，衣服穿出去，可是身份的象征啊。咱家比沙沙家有钱，不能让她比下去……”

他听着女儿夸夸其谈地讲着，忽然间觉得，照女儿这么“挥霍”下去，她的金钱观念也会变质的。

看了这个故事，你可能会觉得他女儿花钱已经到了没有节制的地步了。

为什么会出现这种情景呢，就是因为她家钱太多，多到她已经懒得去理财，懒得去想要买的东西是否有用了。

这就是为什么许多生活在富裕家庭的孩子，常会对金钱有一种强烈的依赖感，从而失去自己的能力。



【理财锦言】

让孩子利用做家务赚钱，不仅仅是为了赚钱，更多的是让他懂得，钱来之不易。因为来得不容易，我们才会加倍地珍惜它，想尽一切办法让它用在“刀刃”上。

其实我们只要转变一下观念，就会发现，每个人都有赚钱的能力，而且赚钱的途径也很多。早一点懂得赚钱的辛苦，就能早一点体会到理财的好处。

14. 用废物搞些小创意

——废品利用既环保也能赚钱

赚钱和学习、劳动一样，需要我们寻找窍门，只要处处留心，就会在生活中发现

各种生财之道，从而让自己从中赚到辛苦钱。

这几天你特别忙碌，写完作业既不上网，也不看电视了，而是收拾家里的废瓶子、废纸盒，有时还动手制作一些精美的小手工。

你的房间，也不像以前那么乱了，以前整个桌子上堆满你的书，现在这些书整整齐齐地码在书架上，那书架，是你废弃的奶箱子制作的。书桌上，摆着你用废旧的日历做的笔筒。

你的手工制作让我们惊讶不已。妈妈问你：“没看出来，你的手工技艺这么高明啊。”

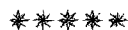
你骄傲地说：“过几天，我用家里的旧衣服，制作一个吸水的拖把，既环保，又实用。”

妈妈笑着说：“好哇，如果好用，我还会给你一笔酬劳的。”

你笑了，自信满满地说：“妈妈放心，你买我的东西，绝不会后悔的。”

如果我没算错的话，你用家里的旧物制作的各種实用的箱子、购物袋、笔袋等，已经赚取了家里上百块钱了。

每次看到你精心制作的小饰品，悬挂在房间合适的位置上，我都能感觉到浓浓家庭的温情。儿子，你真是长大了，不但知道节省了，还学会赚家里的钱了。爸爸为你高兴。



好几年前，我去看望一位从美国回来的朋友时，看到他正与儿子激烈地讨论问题。看到我，父子俩就让我帮他们做个公正的“判决”。

原来，他12岁的儿子，最近这段时间急需用钱，就想做家务劳动中报酬最高的体力活。而他认为，儿子年纪小，只能做较轻的活。

他说：“我一再强调，做家务赚钱，你首先要以安全为主。”

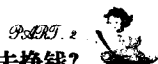
儿子说：“我已经做好了安全工作的工具，你怎么就不放心我呢。”

他说：“你的工作工具，我认为不安全。”

儿子说：“你没试，怎么就知道不安全呢。那可是我亲手制作的啊，这可是为我自己制作的，我能不尽心尽力吗？”

那个引起父子争议的家務活，就是擦三楼阳台外面的玻璃窗。当时他家住的是三层别墅。虽然楼层不是太高，但仍然不安全。

我有点不相信地看着他的儿子，问道：“你自己为自己制作的安全用具？”



他儿子说：“是呀。我可以带你去看看。”说着，他儿子带我来到地下室，我看到一个铁皮椅子。他儿子一摁椅子旁边的一个按钮，椅子开始变高。

他儿子介绍说：“这是安全椅，有三层楼那么高，我坐在上面能擦到三楼外面的玻璃窗，是非常安全的。”

我过去摸摸椅子，还是铁的。奇怪地问：“这些材料，是你花钱买的吗？”

他儿子连连摇头，说：“都是家中的废品，有些废品收购站都不要。制作这个，花费了我三年时间。可我爸看过后，就是怀疑它的安全性。”

那天朋友虽然没同意儿子坐着安全椅参加“劳动”，但他却给了儿子一笔“发明”费用。

儿子显然对这报酬很满意，走前一再向他保证：“爸，相信我，总有一天，我会把一款安全性能高的升降椅放在你面前的。”

朋友给我说：“他做的这个升降椅，挺有意思的，我试过，也挺安全的。”

我不解地问：“那你怎么不让他用呢？”

朋友笑道：“这几年他做家务，不但学会了赚我们的钱，还开始设计一些有创意的小产品。我发现他的发明能力很强，想让他把更多的精力，用在发明上。这才是他最擅长的。”



我有个客户，现在是全国小有名气的服装设计师。她的今天，与妈妈对她的物质奖励有很大的关系。

她小时候，喜欢自己动手做衣服。妈妈发现后，先用旧报纸让她剪着玩。她稍大后，就把旧衣服拿给她。让她按着自己的兴致剪裁衣服。对她说：“剪出好看的款式，奖你一块钱。”

那时钱对小孩子来说，就是宝贝，别说一块钱，就是几毛钱，也让她兴奋不已啊。有了妈妈许诺的一元钱，她再做事情时，便有了动力。

有一次，她上小学四年级时，用旧衣服给自己做了一条她心目中的小红裙子。当她穿给妈妈看时，红裙子上的白线针脚，十分扎眼。

妈妈依照诺言，给了她一元钱，然后告诉她：“缝红裙子，不能用白线，要用红线或是颜色与红色相近的线。”接着又说道：“等下次做好了，我再给你涨五毛。”

她拿着妈妈奖的一元钱，先买了一盒红线，然后买了自己喜欢吃的东西。为了买下次缝衣服的钱，她没有全部花完。她心里想着，如何做出最好的裙子，去赚一元五角。

看到这里，你可能会赞叹她小小年纪，就会计划着花钱了吧。

为什么没人教她，她就学会了计划着花钱？这是因为，凡是自己出力气赚来的钱，会很珍惜的。同时还有更高的赚钱目标激励着她。



几年前，我拜访一位业内有名的理财专家。一进他家门，我就被他家的布置惊呆了：鞋柜上放着精致的塑料花，屏风上垂着绿色的塑料垂柳，客厅里更是装饰得舒适、典雅。

见我好奇地打量着客厅，他笑了，问道：“我这房子，装饰得怎么样？”

“太好了。”我说：“装修这么好，得花不少钱吧。”

他说了一个数目，让我目瞪口呆。我有点不相信地说：“怎么会花这么少的钱呢？”

他解释说：“现在装修，人们崇尚的是简装修，重装饰。”

我说：“可这些装饰品，也会花不少钱吧。”

他笑着摇头，说道：“这些全是我女儿的杰作，我只付给她几十块钱而已。”

我“恍然大悟”，说：“哦，您女儿是开装饰店的吗？”问完又觉得不妥，因为看他的年纪，还不到四十岁。不可能有那么大的女儿吧。

他笑着说道：“我女儿 14 岁，上初三。这些小装饰，是她利用业余时间，跟着电视、书上学做的。用的材料，全是家里的旧物。她制作的成本是零成本，搭的只是时间。”

他接着说：“她最近写的一篇关于废物利用的作文，被老师推荐到杂志上发表了，得了几十元稿费。现在，她每制作一件装饰品，就写一篇小文，呵呵，写作和制作，全部是原创。”

看到这里，你可能会更有深的体会，那就是，赚钱的途径是相通的。当你走上第一个赚钱途径后，就会发现第二个，第三个……



【理财锦言】

看了上面的小故事，就会发现，赚钱和学习、劳动一样，需要我们寻找窍门，只要自己做个有心人，就会在生活中发现各种生财之道。

把这些故事讲给你，是想让你早早懂得，自己赚钱的目的是体验到赚钱的艰辛，同



时让自己在赚钱的过程中,知道财富是如何积累起来的,这当中有汗水,更有快乐。

15. 把买新衣服的钱省出来 ——懂得节俭也能赚到钱

资本增加的直接原因就是节俭,要想赚到钱,就要把节俭的美德,用在日常生活中,当我们用节省下来的钱来“赚钱”时,就会发现,节俭也是一种赚钱途径。

从同学家回来,你感叹不已,还对妈妈说:“见过节俭的,没有见过像我同学家这么节俭的。”

妈妈忍不住问:“你说说,他家是怎么个节俭法?”

你张口就说:“一盆洗衣服的脏水,要分成两部分,等水沉淀后,先把水倒进一个桶中,说是用来拖地用的;剩下的带着土的混水,又倒进另一个桶里,说是用来冲厕所。真可笑。”

妈妈问:“你觉得他们哪里可笑?”

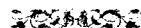
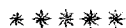
你随口说:“当然是太吝啬了,我看快赶上法国那个葛老头了。这一吨水才多少钱?值得他们这么来算计吗?”

听你用嘲笑的口吻来评价这件事。我又想给你讲讲道理了。

一吨水的钱不多,但细细分析下去,就不是一吨水了。如果一个月中,洗衣服用一吨水,洗菜用一吨水,拖地用一吨水,冲厕所用一吨水,你加起来是几吨水啊?

如果这么一计算,损失的何止是一吨水呢?随着这哗哗的水声,那钱,也哗哗地流失了。长期下去,将有多少水和钱流走呀。

你可能会认为我讲的是危言耸听,是夸大其词。那不妨听我讲几则现实中的故事给你听。



我有个富豪朋友,他的资产上千万,在人们的想像中,他是个开着名车,住着豪宅,穿着名牌的有品味的富人。事实上是,谁要是这么想他,谁就错了。

他穿着普通,在市区的家,是个不到一百平方米的二居室,离公司只有几站地。

他平时上班是步行。所有见过他的人，很难相信他就是“董事长”。

有一次，他给我说：“理解我的人，会说我现在的生活方式是低调；不理解的人呢，就会说我是在装。在他们眼里，觉得有钱人一定就得具有有钱人的派头、风范。”

我趁机说道：“您还别说，别说您这么有钱的人，就是稍微有些钱的人，即使不在吃上讲究，至少也会在穿上下点工夫的。”

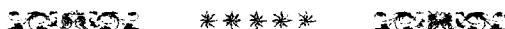
他笑道：“生活当中，人们会想尽一切办法来赚钱，但是他们大部人中，忽略了一个最重要的问题，就是不会用节俭赚钱。”

我一惊，问道：“节俭也能赚钱？”

他说：“当然了。懂得节俭的人，才是最会赚钱的人。有时候，一个人节俭的不是钱，而是一种生活态度，一种好习惯。通过节俭，你会发现财富积累的秘密。”

见我不解，他又说道：“节俭不是吝啬，而是一种科学的规划，节俭的人不会让流行冲昏头脑，不会冲动地消费；节俭是有主见，是有智慧的。节俭的人能很好地控制金钱。”

不知道你能否理解他所讲的“节俭”？又是否赞同？



有个客户，向我讲起他的故事。

他小时候，每年的春节前，母亲会给他和哥哥、姐姐一些钱，然后带着他们，到集市上买他们喜欢的新衣服，过年时再穿。

当时年纪小，加上平时老穿哥哥的旧衣服，自然而然就会很少穿新衣服的。所以，每到春节，他拿出去年春节买的衣服，一看，还挺新的呢。因为买的是大号的，往身上一穿正合身。

虽然已经有了一套合身的新衣服，但是他看到哥哥、姐姐每年都换一次，也就跟着他们学。即使有时市场上没有满意的衣服，可为了图个新鲜，仍要花钱来买。

他上五年级时，迷上了连环画。因为没钱买，常厚着脸皮朝同学借。有一次，他被同学拒绝后，发誓自己花钱买一套。就在他苦于找不到买书的钱时，母亲把买新衣服的钱发下来。

他拿着钱找母亲商量：“妈妈，我想用这钱买我喜欢的书，可以吗？”

母亲先是一愣，接着说：“我已经把钱给你了，这钱就受你支配了。”

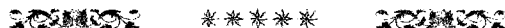
他高兴极了，转身要走时，母亲又说：“你可要想好要买的东西，记住，钱，只有留在你手里，才是你的，一旦花出去，就不归你支配了。”

当他用其中的一小部分钱，买回自己喜欢的书时，竟然舍不得再拿去买衣服了。

他说：“当我花那么少的钱，就能满足我的渴求时，心中对钱充满留恋。想到要是买衣服的话，即使不是我喜欢的，也要花去一大部分。就觉得用钱买衣服，是一种浪费。”

自那次买图画书以后，他变得十分节俭。他认为，钱只有在买需要的东西时，花起来才让他感到开心。如果买不需要的东西，他会感觉到无所适从。

看到这里，我们就知道了，什么是真正的节俭，其实就是买自己所需要的东西。



上次来咱们家的王阿姨，是你妈妈的同事，她现在年薪十几万，可她是名副其实的“月光族”，一到月底，就开始发慌，因为她要还信用卡的钱，还朋友的钱。

你可能觉得很奇怪，王阿姨还没有结婚，她住的是公司分的不花钱的宿舍楼，每月那么多钱，怎么还不够花呢？

这个问题，让你王阿姨来回答吧。

她每月有如下花钱的事情要做：买昂贵的衣服、首饰；美容美发；健身；游泳；吃美食；与朋友聚会。很多情况下是钱一到月中就花去一大部分。

她对你妈妈说：“我柜子里的衣服、鞋柜子里的鞋子，都物满为患。那些衣服有的只穿过一两次，有的一次没穿过就不喜欢了。想送人，价太高，舍不得。不送，柜子又放不下。”

除了穿的，还有吃的，她冰箱里的面包、饼干、牛奶、汉堡等食品，因为平时吃不了而过了期，不得不扔掉大半。

你妈妈劝她：“既然知道买得多浪费，为什么不少买呢。”

她无可奈何地说：“都买习惯了，已经控制不住了。一到商场和超市，不花几百几千的，心里会很痛苦。直到用卡里的钱换回这些东西后，心情才会好受一些的。”

上面这个例子，就是不会节俭的人的心态，对他们来说，花钱不是为了买有用的物品，而是让心情好受。

在这里，我想说的是，节俭的本质涵义，就是管好自己手中的钱。



【理财锦言】

我讲这么多，就是想把节俭的真正涵义，透彻地讲出来。在我看来，节俭就是一

种好习惯。有理性地消费，花该花的钱，省该省的钱，就是这么简单。

反之，当自己不节俭一次，不节俭两次……等不节俭到若干次以后，就成了一个坏习惯。有了这个坏习惯后，纵使自己坐拥金山、银山，也会吃空它的。

16. 买东西要货比三家 ——会花钱也是一条生钱之道

会花钱，是一门很大的学问。我们越早学会，就算是找到了一种便捷的“生钱之道”。而这会花钱，说通俗一点，就是理财。

每次你说到会买衣服的人，就会提到你的表弟，并笑着说：“他买衣服时，给人讲价时那个斤斤计较的样子，就像个女人一样。”

妈妈说：“买衣服会讲价，也是一种赚钱能力。”

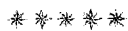
你不屑地说道：“一个男孩子，为一件便宜几十元钱的衣服，花上半天时间去砍价，像个男子汉吗？我宁可不要这个钱，也不愿意做这种丢人的事情。”

妈妈说：“买衣服讨价还价，怎么能说丢人呢。”

你说：“一件衣服才多少钱，就是还价，又能省下多少钱？有这个时间，我觉得还不如睡一会儿觉呢。”

听你话的意思，我就知道你还没有学会花钱，也不知道什么才是真正的会花钱？我告诉你，会花钱就是买的东西要物有所值。

会花钱，也是一条生钱之道。



想知道如果不讲价，商家一件衣服能赚我们多少钱吗？就听我的一个做服装生意的朋友讲一讲吧。

这个朋友给我说，十多年前，当她第一次跟着母亲做服装生意时，好半天没有缓过神来。她说：“我是和妈妈一起进的货，是夏天的衣服，最好的衣服批发价才三十多元钱。”

妈妈却定价五百多元。当时她心里还想：“顾客再傻，也不会花五百元钱买的。”



然而,事实上时,“傻”的顾客还挺多,特别是那些陪着女朋友的男孩子,几乎不讲价格,当女朋友试好后,就拿出钱买下了。

事后妈妈对她说:“同样一件衣服,可以有不同的价格。对那些擅长还价的顾客,不要要的太高,因为他们懂,要太高了会让他们离开的。”

她总结道:“我仔细算了,同样一件衣服,一个不讲价的顾客,会多花好多钱。我遇到过一个会杀价的顾客,她愣是把那件进价三十多块的衣服,杀到四十,后来四十五块买走了。”

看到这里,你还会认为砍价是浪费时间吗?

我想说的是,商品是没有价的,不能凭借店家一句话就去买。会经营的店家在讲出价格时,已经在暗示买主来砍价了,若自己大意不砍价,店家绝不会主动降价卖给我们的。



我有个客户,六年前她让我做她的理财顾问时,月薪才三千多元。可她现在,已经是一个有自己住房的有房一族了。下面我们来看看她是如何渡过这六年的。

六年前,她找我时,第一句话就是:“我想每月存点钱,可是总是存不住,要么是这个月存上,下个月不够花了,只得取出来。”

我问她:“你平时的花费都在哪方面?”

她说:“我租了一个两居室,以前合租的人半年前搬走了,我自己担负八百元的房租,再就是衣服、化妆品的钱;最后是花在日常开销上。一个月下来,钱刚好用完。”

我建议她:“你不如在公司附近买个一居室的房子,首付可以借,你的工作稳定,工资也能偿还每月的贷款。反正你也是把每月的钱花光,这样还能挣套房子。”

她为难地说:“付完房贷,只剩下一千多,够我花吗?”

经过一番考虑,她牙一咬,就按歇了一套一居室的房子,因为买的户型小,又是在四环外,买时楼房还没盖好,价格以及首付,比她想象中要便宜一些。

有了房贷的压力,她开始简化生活,买衣服、化妆品时,她会到各种廉价商店、拍卖场等处购物,以她的话说就是,买东西尽量做到“货比三家”。

后来为了节省钱,她开始自己做饭吃。

一个月下来,她惊讶地发现,除去房贷外,还省出很多钱。经过一番研究,她找出一个原因,她以前的钱,全部浪费在吃、喝、穿上。

看看,同样的是花钱,为什么她改变一下方式,就从每月的负债变成了有积蓄



呢。这个答案，相信你会知道的。



前几天，我和几个朋友去爬山，上到半山腰，一位朋友的鞋坏了。要是换作别人，没有人会感到惊奇。但是我这个朋友，可是一个非常讲究穿的人啊。

他买的衣服、鞋子，全部是专卖店里的。就连他使用的香水，也是名牌的。用他的话来说，别的可以凑合，这穿着上绝不能省。他一年花在穿着上的钱，数目非常可观。

而他坏掉的鞋，是他为这次登山特意买的。记得他当时气愤地说：“都说便宜没好货，我这么贵的鞋，怎么也这么不结实呢。”

他不知道，就他现在穿的这双价格昂贵的鞋，我在商场里看到过，因为打折，价格便宜很多。

看到这里，你是不是觉得他花了冤枉钱？第一次花，第二次花……一年下来，他不知道把多少钱浪费了。

所以，当我们买东西时，要多想想：“我花这钱买这东西，到底值不值得？”、“便宜货真的都不好吗？”、“贵的就一定能保证质量吗？”想清楚这三个问题，再去掏自己的钱包。



我上大学时，有位家境不好的同学，竟然与亲戚合伙买了一辆二手轿车，虽然价格不高，但对于我们这种穷学生来说，仍然是一件了不得的事情。

他家经济条件非常不好，听说他上高中时，就是靠着给学校打扫卫生来赚取生活费。上大学后，业余时间他也在打工，有时为了省钱，节日也不敢回家，而是把来回的路费寄给家里。

他上大二时，虽然兼职收入不错，但是买轿车，还是有点奢侈的。

车放在亲戚家，平时亲戚开着车出去拉点私活。没课的时候，他就去亲戚家里开车出去做兼职。同学们私下里说他是“烧包”。

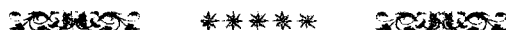
大学毕业时，当我们忙于奔波着找工作时，得知他正筹办自己的公司。而创办公司的钱，全是他大学四年中做兼职积攒下来的。

原来，他上大二时，就做了四份兼职，收入是他上大一时的好几倍。他之所以和亲戚合伙买轿车，除了让人帮着分担资金外，更是为了方便自己的“工作”。

他说：“花钱要花在刀刃上，不该花的钱绝不浪费，但有利于自己事业发展的话，

花钱就不要吝惜。”

他为什么能一出校门就开自己的公司,一个重要的方面就是会花钱,而且在花钱时会从长计议。



【理财锦言】

居家过日子,人们常爱说:“吃不穷,穿不穷,计划不到就受穷。”什么是计划?就是计划着买经济实惠的东西,买需要的东西,买最接近商品本身价格的东西。

会花钱是一种眼光,是一种气魄,是一种智慧。如果我们学会了花钱,同样也会赚钱。

17.再花钱这个月就超支了 ——记账能帮你“省”出很多钱

无论我们有多少钱,都要养成每天记账的习惯,每天抽出五到十分钟时间看看账本,就知道每天花费的钱流哪儿去了,然后再寻找对策,把财务状况调整到健康有序的轨道上来。

这几天,你一看到妈妈,就开始抱怨:“现在这钱啊,真是不禁花,我这个月的零花钱,有可能花不到月底了。”

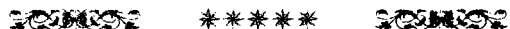
妈妈问你:“你上个月花了多少钱?”

你说:“这谁能记住啊。一个月,那么漫长,每天花的钱又很零碎。”

妈妈问:“我早劝你让你记账,怎么不记啊?记账能让你省一些钱呢。”

你笑起来,说道:“记账能省钱?开玩笑吧。就算是省点钱,我看还不够麻烦的呢。”

记账到底能省出多少钱?下面我讲的这些故事,就能算好这个账了。



我有个朋友,是广告公司的部门负责人,月收入高达一万多元。



虽然月薪不少,但她每月最多的时候只剩1 500元。问她怎么会花这么多钱,她说自己也不知道。我就建议她把账本带在身上,随时来记账。

不记不知道,一记账吓一跳。半年后她给我说:“真没想到,这钱还能从账上来省。更没有想到,那些小地方累积起来的花销,竟然是一个让人吃惊的大数目。”

原来,她第一个月记账时,发现自己在服装上的开销非常大,有个月竟花去4 000元。其他的开支有房贷、日常花销4 000元,人情费等意外开支约1 000元,最后才剩1 000多元。

她看着账单,觉得自己花在服装上的钱太多了。以前工资没这么多时,她也喜欢买衣服,但不像现在这样注重品牌,更不像现在这样,买衣服时没有理智。

后来她每次逛街,又想买名牌服装时,她会不由自主地拿出账本来看,看到前几个月,花在服装上的钱时,心里想:“哦,我上次买的衣服还没穿过呢,再花钱这个月就超支了。”

不光是买衣服,就是买其他的日用品,她也不像以前那样,从不看价格、保质期,只要喜欢,就买。而且一买就好多。一周吃不完,丢掉大半。而现在她再买时,就会计划着来买。

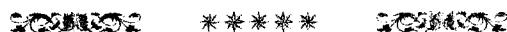
几个月后,她拿出账本来算了一下,惊奇地发现,一个月比一个月花的少。而她回忆这几个月的生活质量,不但没有比以前降低,反而有所提升。

就这样,半年下来,她除了每月存一部分钱外,还有一部分钱可以用来投资。

看到这里,你或许会问:“记账真的有这么神奇吗?”

我想说的是,并不是记账神奇,而是我们能从记账中发现自己有很多不必要的花销时,就不会再浪费了。

有时候,当我们买了很多没多大用处的东西时,这东西就变成了负债。而记账,就是为了不让自己买负债。



下面这个故事,也许更能体现我们记账的好处。

我刚参加工作时,月薪2 000元。因为公司包吃住,这样我每月都能存1 000元。剩下的1 000元,我给你爷爷寄500元。剩下的500元,是我这个月的零花钱。

和我最好的一位同事,工资和我一样多,他不但钱不够花,有时还向别人借钱。当时我很奇怪,因为他平时也是很节省的啊。

有一次闲来无事,他向我控诉“花钱如流水”时,我就问他:“说一说,你每月都在



什么地方上花钱了?”

他脱口说道:“花钱的地方多着呢,这谁能记得住啊。”

我说:“账能记得住。”

他笑道:“记账,那是家庭妇女做的事情,咱一大男人,记那个干嘛,反正都是我
自己花的,又没丢。”

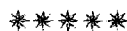
我说:“你不记账,钱可能就丢了。”又问他:“如果你记账,就知道这如流水的钱,
流到哪里去了。”

听了我的话,他决定记账。一个月后,他又把工资花完了。不过,通过账本,他
找到了钱流去的地方。

原来,他平时喜欢看 DVD,租 DVD 超过一天是 20 元,因不在意,超几天很正
常;打车费、去不了几次的健身卡、促销买的不合身的衣服等,加起来的数目宠大到
让他吃惊。

从这个实例中可以看出,他要是不记账,能知道自己的钱是怎么浪费的吗?

只有在持续的记账中,我们才会发现记账带给自己的好处,记账其实只是个模
式,改变的却是自己对金钱负责的态度。



我有个朋友,月入 5 000 元,他和妻子每个月加起来才 8 000 元,每月扣除家庭
花费和上学的女儿的花销外,家里每月能有至少 3 000 元的存款。

下面咱们就来看看他家的账单。

他们用于日常生活的花费是 800 元;女儿月花费是 700 元;房贷 1 500 元,水电
气等费 150 元,车费话费 500 元,有时候会有 1 000 元左右的意外开销,每月开销在
5 000 以下。

一个三口之家,每月才花费这么少,你可能会质疑他们的生活水平。就让朋友
来给你还原他们生活水平的真相吧。

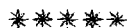
朋友说:“我们的钱,大多省在自己做饭上,每天早上或晚上,都是妻子来做,我
偶尔也打打下手。然后就是记账,有了这个明细表,就不会买一些多余的东西的。”

他向我提到一件事。有一次,他们在超市买完东西回家,晚上妻子拿出小票来
记账时,发现超市把猪肉的价格写错了,把每斤 15 元写成了 30 元。2 斤多的肉,花
了 60 多元。

如果不记账,他们怎么会知道有 30 多元这么花出去了?



对于家庭来说，记账就是一个公平秤，不会错花每一分钱的。



【理财锦言】

每个人的欲望是无限的，特别是在手头有点钱后，花起来就没有理智，要想节制自己的消费冲动，在客观上创造一些阻挠消费的条件，还是有必要的。

花钱记账，会让我们更清楚自己的生活需求，在消费时会变得有理智，从而能减少不必要的开支。

18. 赚点辛苦钱

——学着开个网上小店

开网店看似简单，但做之前要提前做好心理准备，不能操之过急，要有足够的耐心。最关键的一点是要学会动脑子，并且善于从每次失败中总结经验，吸取教训。

下周就放暑假了，你和妈妈商量：“假期这么长，作业也不多，我可不能浪费时间，得想办法出去赚点钱了。”

妈妈听后很高兴，说：“好啊，那你打算做点什么呢？”

你说：“我听表姐说，她开的网上小店，很赚钱。我也想开一个。”

妈妈很支持你，说道：“你做个计划，我看看能不能帮帮你。”

你随口说：“在网上开店，这事太简单了，还用得着计划吗？我没想着赚太多，就想做个长线经营。”接着你又说：“既能上网，又能做生意，这是多好的事情啊。”

听到你说开网上小店，我为你有这样的赚钱思路而感到高兴。但我又不得不提醒你，网上开的小店，可没想象中这么轻松，那赚的可是真正的辛苦钱。



好几年前，有个朋友下岗后，在网上开了个小店。刚开始时，因为没有人气没信用，他好几个月都没有卖出一件商品。要是换作你，可能已经坚持不下去了。



他是怎么做的呢?

为了寻找原因,他开始寻找别的办法。就到一个经营很好的网店去打工。几个月后,他终于找到自己网店不好的原因了。那就是,他的货源都是实的,没有虚的。

什么叫虚的货源呢?

就是在网上别的网店找的货,事先和对方讲好价格,到时只把照片放上去。有顾客要时,直接在网上给顾客谈好价格。联系好后,让对方给顾客送过去就成。

这样的生意不必自己出头露面,就能赚到钱,虚的货源的另一个好处是,不会占用自己的资金。

他就是运用这种方式,让他店铺里的货多了起来,半年后,他有了顾客。一年后才开始盈利。现在他的网上小店,每月纯利润都非常可观,还雇了好几个员工。

他总结说:“在网上开店,开始的确是很辛苦的,有时辛苦也赚不到钱。但只要你坚持住,在坚持中寻找出路,就能取得最后的成功。”

看到这里,你应该明白,网上开店,和开实体店一样,不光需要付出辛苦,同样需要你在失败中寻求经验。



再说说表姐开的网店。上大三时,她就开这个小店,到现在已经六年了,虽然她是兼职来做的,可她赚的钱,也非常可观。

她最初开店时,就是为了处置闲置物品。那些货大部分是她在冲动之余买的东西,比如衣服、头饰、包包等不用的东西,有的一次都没用过,白白浪费钱不说,还占用地方。

因为她当时是以处理的心态经营的,物品的价格定得很低。一个月后,她没费劲就把大部分物品都卖出去了。随着小店信用度的上升。有的顾客根据自己的需求,问她要别的货。

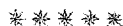
直到此时,她才试着经营了。因为不想占用资金。她会事先问清顾客要的物品,商量好价格,她再去别的店铺找。花费时间不长,而且赚的差价也不少。于是,她开始涉足新产品。

当她正式经营网店时才发现,如果没有实体店和固定的进货渠道,是很难赚到钱的。因为在网上必须比商场卖得价格低,她闲置的物品卖得快,是因为价格过低。

综合种种原因,她才高薪雇了有经验的专业人士来经营网店,这样做的好处是:一是能在网上回答卖家的问题;二是想尽一切办法来寻找质优价廉的产品;三是要

诚心诚意地对待卖家。四是为自己的小店多做宣传……

看到这里,你应该明白,表姐出高薪聘请有经验的人来管理网店的原因了吧。



开网店和做任何事情一样,需要动脑子才能赚到钱。

有个客户给我说,几年前,他觉得开网店很简单,不用付房租,不用占用多少资金。特别是他看到很多信息,还是现成的,只要交点钱,就可以加盟。

当时,他手头正好有一点闲钱,就花钱在网上加盟了一个小店。但结果是,他的小店还没开张,就关门了。因为这个加盟店是假的。

后来他图省事,在网上看到一家成功的网上小店,经营的女性内衣销量不错。就盲目“模仿”,也进了很多这样牌子的内衣,但两个月只卖出四套。

他说:“我看人家定的价格低不说,还有赠品。心里直纳闷,难道人家在赔钱积累客户?现在我在这一行干熟了才知道。店里的商品,有的价格偏低,有的偏高,目的就为吸引顾客。”

接着他又说:“这么定的原因,就是给顾客一种错觉。觉得这个店里的货物价格很低,即使有价格高的商品。顾客也认为很便宜。”

经过一段时间的摸索,他现在的网店才开始走上正轨。

所以说,在网上开小店,并不轻松。

在生活当中,干什么都不容易,而越是看似简单的事情,做起来也越不容易。



我有个朋友,开网店好几年了,最近这一两年才盈利。现在她一提到网上小店,就三个字:“很辛苦。”

她说:“网店开起来容易,但做起来太难了。这个行业竞争太激烈。我又是专业开网店的,指着这个赚钱。所以,只要有顾客要货,就是大雨天,也得准时送货。”

我问她:“你怎么自己送货啊?”

她说:“不是为了赚点路费吗。而且我去送货,还有一个好处,顾客要是退货的话,我能比较详细地知道退货原因啊。”接着她讲起这几年开网店的经历。

她开的是实物网店,卖的是衣服、鞋、帽,为了吸引顾客,她一周进两次货。把不同款式的衣服鞋帽拍成照片放在网上,标上价格。虽然价格不高,但是一个月也卖不出几件。



那时她不知道如何改善,就任其下去,后来更惨,三个月才卖出一顶帽子。生意简直就是惨淡经营,因为信用低,有半年时间,小店就这么半死不活地支撑着。

后来她请教了一些有经验的朋友后,开始想一些对策。

托朋友帮她找了一些身材好、长相漂亮的女孩,让她们穿上衣服拍照,然后把照片放上去,为了感谢这些女孩,除了付一些酬劳外,她还会把她们拍照时穿的衣服送给她们。

除此之外,她还模仿商场那样,搞季节性或是节日性的打折活动,写上一个最高的原价,然后再写上实价。果然,这效果很好。那阵子要货的人很多。可退货的人也多。

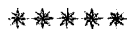
她问什么原因,人家就说质量有问题。那时本来就赚得不多,再遇上几个退货的客户,还得搭上路费。为了搞清楚原因,她就亲自送货。

通过与顾客面对面的沟通,她终于明白退货的原因了。

原来,顾客要的货中,有的货是怕折叠的,比如帽子、鞋,或者一些料子怕压的衣服,送货过程中,稍有不注意,就会造成损伤。顾客看到实物后,自然会质疑质量问题。

为了确保不发生这样的事情,她就选择了自己给顾客送货。

她说:“这样虽然辛苦些,但是能保证货物的完好,能让顾客满意。”



【理财锦言】

讲这些实例的目的,就是想告诉你。在这个世界上,不管干什么,都没有所谓的简单事情,要想做好一件事情,自己事前要好好地计划一番。

我们不管开网店、工作、创业。还是以其他形式来做事情,其目的是为了赚钱。这么一来,又不得不与理财联系起来。要想让自己和家人活得很好,就要认真学习理财。

19. 把不看的书四折卖出去 ——多参加二手书交易市场

把身边闲置的东西卖给需要的人,一方面为物尽其用,另一方面也让我们把物品换成现金,从而让钱流动起来。这么做不仅低碳环保,更是一种理财方式。



这几天，你没事时就和妈妈清理你的旧书。一边清理一边发牢骚：“现在就是这书不值钱，卖废品吧，也值不了几个钱，不卖吧，在家里又占地方。”

妈妈说：“书这么新，你舍得卖给收废品的啊？”

你说：“怎么舍不得呢？再有几年就上大学了，留这些书有什么用？还有这些课外书，我看了都不知道多少遍了呢。”

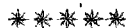
妈妈指着一些书，问：“这些画册，还是你上小学时买的，我记得是你参加学校的二手书交易市场时买的，价格很便宜的。”

你淡淡地说：“都是旧书，他们卖贵了我也不要啊。”

妈妈笑着说：“你为什么不愿意一些，把这书再卖出去呢。”

你听后一愣，好半天才后悔莫及地说：“我怎么忘了这事。白让这些书占用着资金。要是早点卖了，我会用这笔钱，去买更需要的东西呢。”

看着你懊悔的样子，我想说的是，即使现在想起来也不晚。只要能把想法付诸行动，无论什么时候去做，都不嫌晚。



我有一个朋友，现在是一家上市公司的董事长。他的成功史至今都让人们津津乐道。可以说，他是白手起家的。而他今天的成功，与他小时候的理财观念密不可分。

他父母是经营童鞋的。他12岁时，有一次，来到店里帮父母的忙。在跟着父亲到库房给顾客拿货时，他看到库房里有很多不同款式的鞋子，堆积在那里。

他忍不住问父亲：“爸，为什么不把这些鞋卖出去呢？”

父亲笑道：“谁不想卖出去啊，这些鞋的款式过时了，没人要啊。”

他说：“可以降低价格啊。”

父亲说：“赔太多了，我心里不平衡；不赔吧，人家又嫌贵。”

他建议道：“爸，你觉得这么多鞋，买多少钱就不赔了？”

父亲看看那堆扎眼的鞋，说道：“唉，我就想赚个路费就成。一二百块钱就可以了。”

他向父亲保证，自己能把这堆鞋卖出去。父亲不相信，对他说：“你要能卖出去，只给我二百块钱就成，其余的钱全归你。”

他让父亲帮他把鞋送到附近的一个二手货交易市场，挑出店里几双款式比较新的鞋子摆中间，上面写上较高的价格，把一张写有“四折销售”的纸板，放在要处理的鞋上面。



为了吸引顾客,他还把自己要好的同学叫来,让他们穿上鞋子,在一旁帮忙吆喝。当然,他们都有物质奖励,根据卖出鞋的数量来拿提成。

只半天工夫,他打四折的鞋就销售一空。赚的钱比他父亲所期望的要多一倍多。

看到这里,你是不是会觉得奇怪,一个12岁的孩子,怎么会想到用这样的促销方式,而且还知道选择去二手货交易市场?

听他是怎么解释的,他说:“任何商品都有其市场,而它的价值,也只有在适合它的市场上才能体现出来。”



我上中学时,父亲有了些资金,就准备做他一直以来就想做的生意:开一个品牌家具店。当时,家具店没这么火,仅有的几家品牌家具店,开在市区附近的一个批发市场。

那个地方比较偏,家具店的生意冷冷清清,房租却很便宜。父亲选择在那里开时,有朋友劝他换个繁华的地方,虽然房租贵一些,但生意相对来说要好很多的。

父亲却说:“我开家具店,既是冲着这里的房租便宜来的,也是看中了这个并不繁华的地段,这样才有发展潜力。”

朋友说:“现在家具店生意这么难做,说不定一些客户,已经被现在几家家具店分了,人家比你开的早,有资本和进货渠道。你初来乍到,可什么优势也没有啊。”

父亲笑着说:“俗话说,同行不同利嘛。每个人做生意都有一套自己的思路,我想试试我这套思路怎么样。”

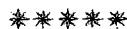
接下来父亲做了一个令所有人都瞠目结舌的举动,不但新租了一个店面,还把另两个经营不下去而转让的家具店租下了。也就是说,八家家具店,有三家是他的。

事实证明,父亲的经商思路是对的。他的品牌家具店,第二年就赚钱了。第三年时,这条街就繁华起来。第五年时,父亲在其他地方开了连锁家具店。

父亲当初之所以选择冷门行业,选择的地方也很冷清,为什么反而做得这么好?

后来我就这个问题问过他,他是这么说的:

“物以类聚,做生意也是一样,不怕同行多,就怕没同行。当同类商品多成一条街时,才能招人,这时赚不赚钱,就看你会不会卖产品了。”



“除了那些假冒伪劣的产品外,任何商品,没有十分的好,如果六成是及格的话,

你如果经营的好,就能让六成的商品变成十分的好。”

上面这话是我的一位做投资的朋友讲的。他说的“经营”,除了商业操作、市场宣传外,其实就是市场定位。用他的话说就是:“卖得好的商品就像婚姻,选择了最适合自己的市场。”

接着他向我讲起一件事情。

他上大学时,特喜欢看金庸的书。大学四年,他收集了金庸所有的作品,全部是正版的。毕业时,因为东西太多,他就打算把这些书卖掉。当时,学校有一个二手书交易市场。

他很快把手头其他的书卖掉了,而金庸的作品集,因出的价格太低,他拒绝卖。但又实用不想带着这么沉重的书走,就很苦闷。

后来,要好的同学们就帮他出了个主意,让他花钱在报纸上做了个“卖书”的广告,还注明了是金庸的全套的正版作品集子。

广告发出去第二天,他宿舍的电话打爆了,直到此时,他才发现,有这么多的金庸迷,在他们这里,他的这套半新的作品集,价格一升再升。

他原定三天卖出去,现在纠缠了快一个月了,仍然无法出手。卖吧,怕会有更高的价格;不卖吧,又没时间这么耗下去了。最后,他取了中间价格卖出去了。对方是金庸的超级粉丝。

同学们笑他:“早知卖这么便宜,何必等到现在?”

他说:“就为了寻找最适合做它主人的人。通过卖这套书,我又学到了很多。”

以前嫌太便宜不卖,现在嫌太贵又不卖。最后却卖得这么便宜。你可能和我有同样的疑惑。但听了他的一番话后,你就会豁然开朗的。

他说:“卖商品,既要在乎它的价值,又要在乎它的用途。当它成为无价时,就没有意义了。所以,我用适合它的价格,卖给真心喜欢它的顾客,就足够了。这才叫物有所值。”



【理财锦言】

卖商品和做人一样,都要有一个底线。只有这样,我们才能达到你卖商品的目的。

金钱只是一种工具。我们得到它、使用它、占有它,其目的就是让它更好地为自



己服务。如果自己看不透这样一层关系,不但不会得到金钱,反而会在它面前迷失心性。

20. 赚钱真的是不容易 ——假期争当卖报的小报童

假期卖报,其目的不是为了赚钱,而是让自己品味卖报过程中的酸甜苦辣,收获成长中的快乐和艰辛,在苦和乐中得到锻炼,感悟生活。

放暑假了,面对这么漫长的假期,你说要做一个计划表。在做计划表之前,你问妈妈:“我们班有的同学,说要假期打工赚钱。我也想去,但不知道干什么?”

妈妈说:“你不是说要去舅舅家的公司做清洁吗?”

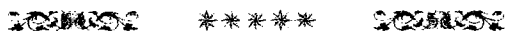
你笑道:“我舅舅说,那活太累,我还小,做不了。”

妈妈说:“我同事的女儿,比你还小,假期要去卖报,不如你也去吧。”

你想了想,说道:“我倒是想去,可卖报赚不了几个钱不说,也学不到什么东西。”

听了你的话,我忍不住又要讲大道理了,在我看来,卖报虽赚不了几个钱,但是却能让自己在卖报的过程中,能学到更多的东西。

这些东西,对自己以后的理财,能起到非常重要的作用。



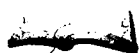
我朋友的儿子,今年15岁,但他已经是个成熟的“卖报”员了。

他从10岁开始,每年放假后,就去路边帮着报亭的大爷“卖报”。你别看他是个“老卖报”员了,但月工资只有20元。

是他做得不够好,还是报亭的大爷是个“黑心”老板,不给他涨工资?咱们就听当事人,也就是朋友的儿子来讲讲真相吧。

他说:“我觉得自己做得挺好的。除了五年前第一次卖报时,因为贪玩,我偷着跟着同学出去玩。事后,我爸为惩罚我不守时,还不让大爷给我‘工资’。”

原来,朋友儿子的“老板”,是他们小区的邻居。开了十多年的报亭。让儿子去他那儿卖报时,事先说好了,就是为了让儿子接受锻炼,体验生活。不收一分钱。



干了一段时间后,大爷看到他表现不错,执意每天给他两元的雪糕钱。就是这两块钱,让他有了干劲。为了多卖报,他还策划过好几种方案呢。

有一次,他向大爷提议:“我看每天早上,坐地铁上班的人很多,我想去那里卖报,不知道好不好?”

大爷说:“好是好,但这样是很辛苦的。”

他说:“只要报纸能卖出去,辛苦点没什么。”

其实,地铁口虽然有报摊,但因为他是孩子,人们还是喜欢买他的报,觉得孩子卖报有点新鲜。他知道,如果不好好经营,顾客的新鲜感一过,报就不好卖了。

他想来想去,终于想了一个办法,就把自己多年积攒的有纪念意义的小礼品,分成几份,送给买报的顾客。如果对方带着小孩,他会送一些小孩喜欢的小动物饰品做礼物。

这么一来,那些免费得到礼物的顾客,因为礼物而记住了他,特别是那些带着小孩子的顾客,更会记着逗他们孩子开心的小报童的。不到半月,他已经有一批固定的客户群了。

后来,因为他在这里卖报影响了附近报摊的生意,人家联合起来轰走了他。他只好又另想别的办法,为了送顾客成本低的礼物,他晚上加班画画、动手剪千纸鹤,等等。

随着他卖报的报龄的增加,他的经验很丰富了。从前年暑假开始,他和大爷还承接了帮亲戚、父母的企业的代卖宣传杂志。人家为感谢他们,硬塞给大爷和他不少“奖金”。

记得第一年暑假卖报结束时,大爷不顾朋友的反对,强行给他定了“20”元的工资。之后,这工资一直没再涨。

为什么不涨,里面另有原因。

他给我说:“不让大爷给我涨工资,是我爸的主意。其实呀,现在我和大爷的收入,早出乎我爸的预料了。大爷有时会给钱慰劳我,当然啦,我即使买好吃的,也有大爷一份。”

末了他笑道:“再怎么讲,我能有今天,除了我爸的提议,我自己的努力外,大爷功劳是最大的,他既是我的好师傅,也是我的老板嘛,无论如何,我对大爷都要好一点啊。”

一个15岁的少年,咱先不说他从卖报中赚了多少钱,单凭他这些话,说得多暖人心。



卖报,更是为了让自己接触社会,更是让自己自我提升的一个大舞台。



我上高中时,班主任的女儿才7岁。但那年暑假,他和妻子给女儿报名参加了义卖报纸的活动。起初,女儿因为小,又是第一次卖报纸,不知道如何找买主,站在一旁不知所措。

他一边鼓励一边指导她:“爸爸相信你,这次一定会卖出去的。不要怕羞,大声吆喝。”说着还给女儿做示范:“像我这样大声喊,‘卖报啦,卖报啦。’”

在他的带动下,女儿小声地喊着,可是真有人来了,女儿又不敢吆喝了,他就趁机指着一位年轻男子对女儿说:“来,快把报纸拿给叔叔看一下。”

一上午,女儿只卖出去两份报纸,虽然只有两份,但女儿有了信心,卖报的积极性也大了。到了下午,女儿不用他带,就到人多的地方去卖。

当时,有一个顾客好奇地问:“小朋友,你这么小就帮家里赚钱了?”

女儿回答道:“我没有帮家里赚钱,是为山区里上不起学的小朋友赚上学的钱。”

顾客一愣,说道:“你真是个好孩子,来,给阿姨拿十份。”

这回该轮到女儿发愣了。她摇摇头,说:“阿姨,报纸都是一样的,不用花钱买那么多。”

顾客点了点头,付了一份报纸的钱,临走时问她:“小朋友,明天你还在这里卖吗?”

她点点头,顾客说:“我明天还会来买的。”

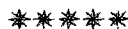
那个假期,他女儿有很多这样的回头客。而这些卖报的钱,她都捐给了山区的小朋友。

几年前,我碰到她,在提到这段经历时,她说:“童年卖报的经历,让我感悟很多,让我懂得了,献爱心和关爱他人,需要的是实际行动,同时更能体会到父母赚钱的辛苦。”

在我看来,卖报,并不仅仅是为了赚钱。而是让自己从中学会和人打交道。

因为如何把报卖给顾客,就要看自己待人接物的本领了。这种本领不仅仅是把报卖出去,还要看自己的这些顾客中,有几个是回头客?

回头客越多,就是我们从卖报中学到的知识。



前几天,有位朋友给我说,有位外地亲戚的儿子,读到高中不想上学了,想让他

帮忙找份体力活，工资不要求太高，够自己花就成。正好他们报社需要一批送报员，就让他去了。

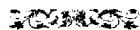
他生气地说：“没想到，他连三天也没有坚持下来，就给我说不干了。”

我问：“是不是嫌太累了？”

他说：“他说不是怕累，是嫌太辛苦，要每天很早起床。”接着他又说：“现在他又换过好几个职业，每个都干不长。唉，你说咱们现在赚钱，谁赚的不是辛苦钱啊。”

听了这个故事，你应该明白，其实每个职业，都需要付出辛苦的，赚的都是辛苦钱。

越早体会到辛苦赚钱的不易，才会越珍惜来之不易的金钱。



【理财锦言】

上面的实例让我们明白，在假期卖报的目的是让自己体会赚钱的辛苦，品味赚钱过程中的酸甜苦辣，在苦和乐中体验成长的艰辛和快乐，同时也锻炼了我们的生活自立能力。

人们说：“天上不会掉馅饼。”又说“天下没有免费的午餐。”事实证明，这个世界上，只要自己活着，就不要去奢想什么“不劳而获”。只有通过双手，才能换来“金钱”。

21. 推销的不是产品，是信用 ——尝试做“优秀”的推销员

一个优秀推销员的“优秀”的寿命，既在于他信用的高度，也在于他的信用能否经受住责任、金钱的考验。

今天，是你到表哥公司“打工”的第一天，满以为你很高兴，可是，你回家后，一脸不悦，好像是受了什么委屈。妈妈问你话，你也爱理不理的。

直到妈妈说，要给你表哥打个电话问情况时，你才说出实话：“表哥在公司，对我



完全是两个人。一点不留情面。”

妈妈问：“你把话讲得具体一点。”

你愤愤地说：“我去时，因为是新手，我想让部门经理分我一个坐办公室的活，那经理不但没有答应我的要求，还把我调到了推销部门，去做推销员。”

妈妈说：“推销可不好做。”

你说道：“是呀。我给表哥打电话诉苦，他不但不帮我，还让我完全听从经理的安排，更可气的是，他还说推销很锻炼人，让我好好干。气得我真不想干了。”

听着你发牢骚，我只想给你说，表哥鼓励你当推销员，是对你好啊。你表哥说得对，因为在所有的行业中，推销员是最难干的，但也是最锻炼人的。



我有个同事，是个“海归”。他从小小学时起，就已经打工赚钱了。

他的第一份工作，就是做“推销员”，帮他父亲推销店里新上市的产品。给他的酬劳也是和店里的员工一样。

他说，那时年纪小，不懂得怎么推销，一连好几天碰壁后。

他没有灰心，而是向店里做得最好的员工讨教经验。为了让对方真心教他，他许诺，每推销出一件产品，得到的提成会分给对方一半。

老员工很满意这个利益分成，为了让他尽快学会推销产品，就带了他几天。让他看亲眼看看自己是怎样把产品推销出去的。

经过几次观摩，他发现，老员工向顾客推销产品时，不急于讲产品，而是先讲一些顾客感兴趣的话。等双方有了共同话题，聊得也很开心时，顾客会主动问起老员工的情况。

这时老员工仍不说明真实意图，而是主动问顾客有没有需要自己帮忙的。如果幸运的话，顾客会讲自己的一些小烦恼。老员工会想一切办法帮助他。

那些天，老员工就用自己“贴心”的话，网罗了很多这样的顾客。等几天或者半个月后，老员工才会找机会讲起自己的产品，这样，顾客很自然就答应试试看。

老员工给他说：“每次和顾客打交道时，你就把自己当成顾客，想自己要是他，喜欢听什么话，这些想明白了，你再开口讲话。”

跟了老员工一段时间后，他总结了经验，就是顾客一般都不喜欢，一开始就向他们介绍产品的人。然后就是多站在顾客的角度想问题。

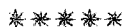
有了这两点，他开始了他的“推销”工作。但他没有把握与陌生人打交道，而是



先从身旁的熟人、朋友下手。成功率很高。

他说：“推销不但能锻炼一个人的口才，教人如何与人打交道，还能开发人的潜力，激发人的潜能，改变一个人的思维模式。”

这就是表哥让你做推销的目的。



几年前，我在国外留学时，拜访过一位推销大师，提到推销时，他说了下面的话：

“我觉得推销是一个伟大的行业。如果做得好，不但为公司创造价值，还会给顾客带来方便。从某种角度上说，推销是一个利己利人利社会的行业。”

接着又说：“推销的成功，不是靠运气，不是靠你口才有多好，也不是靠你产品的质量有多好，而是你做人的诚信。”

他的话令我愕然，我忍不住说：“我一直觉得，做这行，需要运气、口才，更重要的是，产品一定要好。”

他微微一笑，讲起自己刚做推销时发生的一件事。

他上大学期间，在一个新建的公司做日用品推销员。因为公司是新建的，为了树立形象，相比于同类产品，质量要好出很多。可是，半年过去了，产品仍卖不出去。

他去那个公司时，有个老推销员向他埋怨道：“咱们公司的产品，根本就没有市场。”

老推销员的一句话，提醒了他。他想：“推销产品不能太盲目，首先要分析它的市场。”

有了这个想法，他开始为产品寻找市场，产品定价不高，是生活的必需品，市场应该在普通老百姓中间。于是，他带着产品，开始在街头、公园跑。

一周下来，他一件产品没卖出去。后来，他终于说服一个中年妇女，还向对方承诺：“试用几天后，如果不满意，无条件退货。”临走时一再叮嘱：“要严格按着说明书使用。”

一段时间后，中年妇女找到公司大闹，声称其产品不合格，自己和家人用后，都感到不适。虽然没有出大问题，但已经回校的他，得知此事后还是赶了过来。

他主动承担她所有的损失。还和公司的技术员赶到妇女家，查看事情原因。调查的结果，是妇女没有按照说明书使用，属于使用不当造成的，与他 and 公司没有任何关系。

妇女全家向他道歉后，要还他钱。被他拒绝了，他说：“这事责任全在我，是我太



大意,没有当场指导你们怎样使用。”

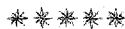
这件事在妇女所在的小区传开后,很多人都买了他的产品,他一家一户地亲自指导人们使用,直到人们正确使用后,他才放心地离开。过一段时间后,他还会电话回访。

现在那些顾客既是他的朋友,又是他的客户。他们告诉他,当年那件事让他们感受到,即使花小钱,也得到了尊重。他们买他的产品,就是认可他本人。

他总结说:“是我的讲信用,才让他们愿意买我的产品。”

他话里的意思就是:“做推销员,不仅仅卖出产品,而是在卖自己的信用。”

人们为什么会把信用比喻成无价之宝,比喻成金。这就是原因。



【理财锦言】

推销是一门很深的学问,因为我们在和顾客打交道时,会牵涉到金钱,这样顾客才会小心翼翼,关注我们比关注产品还要上心。我们为人是否真诚,决定着自己产品的命运。

优秀的推销员除了具备顽强的敬业精神外,还要树立正确的金钱观念。这样才能让自己在利诱面前,保持清醒的头脑。

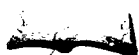
全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

第三章



认识常见的理财投资方法





22. 弄清楚活期存款和定期存款

——储蓄是最基本最保险的理财手段

理财既不是想方设法地省钱,也不是盲目地投资,而是根据自己的情况,找出一套适合自己的储蓄方式。这种储蓄方式就是既能让钱生小钱,又能使自己达到真正的财务自由。

今天你问妈妈:“我听人说,把钱存成活期和定期的人,是最不会理财的。可电视上有些理财专家,为什么天天劝人们赶快储蓄,赶快存款呢?”

妈妈说:“活期存款有活期存款的优点,比如挣钱来源不稳定,或是在一段时间需要花钱的人,适合存活期,这样花起来比较方便。”

你问道:“我爸不是说过,钱再少也可以理吗?前几年,我的几百元钱,和你一起投资后,现在已成上千元了。要是存在银行,我估计还是几百元呢。”

看来你开始对理财有兴趣了。真是好事。下面,我就给通俗地讲一讲,理财和活期存款、定期存款的关系。



我有个朋友,参加工作两年,他的金钱观念就是,钱挣来就是花的,既不能浪费,花起来也要自由。加上自己的钱不多,为了用起来方便,就决定用“储蓄”来理财。他手头有了点钱后,怕管不住自己乱花钱,就用工资卡开了一个活期存折,并一再告诫自己:“等卡里的工资一到账,就赶快取出来存在折子上。”

有一次,他又去银行存钱,发现自己已经有40 000元存款了,但那利息,只有几十元钱,觉得再存活期的话,太不划算了,就找我帮他规划一下。

我建议他把这钱分成两份,每份是20 000元,一个存半年,一个存1年,把1年期的存款设为自动转存。

这么做的好处就是,当半年期存款到期后,有急用时取出来用,不用时也可以转为1年期定期存款,并设立自动转存功能。

这么一来,这笔存款不仅不会影响他方便用钱,还会取得比活期储蓄高的利息。



前几年,有个客户找到我,想让我帮她规划一下手中的钱。

她手头的活期钱不少,因为这几年有买房、要孩子的打算,为了花钱方便,她问我有没有一套好的“储蓄”理财方案,既能让这些钱生点小钱,也不影响她以后用钱。

得知她的情况后,我就建议她用“24 存单法”。“24 存单”的储蓄方法,大部分人都知道,但很少人用这种方法来理财。

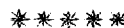
她告诉我,她的家庭收入是9 500元,每月花销2 500元,把1 000元拿出备用。这样有6 000元可用于储蓄。

我建议她半月开一张3 000元一年期和两年期的存折,一年后就有24张定期存折。每月会有一张存折到期,到时她就取出本息,在两张存折上各加上3 000元,再分存一年和两年。

以此类推,她手上始终有24张存折,利息收益也不错,更重要的是,因为存款的流动性把握得好,若遇到紧急用钱时,可以支取到期的钱。即使支取近期存款,损失也不会太大。

你可能会问:“要是碰到利息上调或下降,怎么办?”

因为月月都有到期的钱,即使利息上调,也有一部分钱不会受到损失的。



有个在银行工作的朋友,可能是受职业影响,在理财方面,她堪称高手。令人感到奇怪的是,几年来,她一直靠“储蓄”来理财,收益十分可观。

她采用的储蓄方式是“利滚利”。她说:“要想让定期储蓄生息效果最大,就得和零存整取组合进行,这样才有‘利滚利’的效果。”

她和丈夫的月收入是25 000多元,一个月的花销最多时也不到4 000元,最少是才3 000元。除了2 000元的家庭备用金,每月有18 000元用于储蓄。她就把这些钱存本取息。

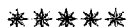
一个月后,她会取出存本取息储蓄的第一个月的利息,用这份利息开个零存整取的储蓄户头。就这样,她以后每月都会从存本里取出利息存到零存整取的户头中去。

如此循环下去,不但存本取息储蓄得到了利息,这些利息在参加零存整取储蓄后,又会得到一点利息。一笔钱取得两份利息,这就是所谓的“以利生息”“利滚利”的储蓄方式。



看到这里,你或许会说:“这种储蓄方式虽然不错,但对我们平常人来说,太麻烦了。”

也有一种方式可以避免麻烦,就是办理一个“自动转息”业务,办好后,银行会按照事先约定的“自动转息”,会按时将我们本金上的利息自动转存到零存整取的户头里去。



前几天,有个在私企当经理的亲戚,开着豪车来家里,找我借500块钱。

记得当时你也在场,听到他说借500块钱时,奇怪地看了他很久。你一定觉得,他月薪上万,有私家车,住着不错的房子,怎么还会借钱呢?总不至于连这些钱都没有吧。

等你知道了他的情况,就不会奇怪了,就会相信他为什么会借这么少的钱了。

他最看不起的就是把钱存到银行的人。在他看来,钱无论是存活期还是存定期的,都是贬值的。虽然他工资高,但每月都会花得干干净净。

他的钱是这么分配的。一部分钱交房贷,一部分钱用于投资,一部分钱带在身上,是这个月要花的钱。平时去商场消费,全部是信用卡。

现金带在身上,花起来虽然很方便,但花得也很快。经常花不到月底。前段时间,他家里来了亲戚,这个月的开销就早早花完了。

因为银行里没有积蓄,他只得向亲戚、朋友借了。

有一次,他向我抱怨:“这些年我投入到股市的钱好几十万了,却没赚多少。我要是现在失业,有房贷没存款,真的就是一个连温饱也解决不了的穷人啊。”

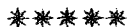
我忍不住说:“你为什么不留一些钱备用呢。可以存个定期,这样——”

他笑了,说道:“值着定期那点利息,饿死得更快。”

我劝他:“定期存款就是财富成长的种子,当你在经济上遇到困难时,不但可以让你重新振作起来,还可以为你以后赚钱打下基础。”

他听后,点头说道:“嗯,讲的有点道理。看来以后真得改改这种理财观念了。”

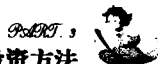
说到底,无论是活期存款,还是定期存款,其目的都是为了更好地保障我们的生活。



【理财锦言】

在我看来,理财不是省钱,更不是盲目地寻找“赚钱”的项目来投资,而是根据自身的具体情况,找最适合自己的投资或者储蓄方式。

我们要记住的是,不管自己以什么样的储蓄方式来理财,终极目标就是一个,那



就是既能让钱生小钱，又能使自己达到真正的财务自由。

23. 买基金不能凭一时冲动 ——基金只是理财中的一个组成部分

很多人一提到理财，就会想到买基金。这是一个误区。要记住，买基金只是理财的一个组成部分，千万不要把全部钱或大部分钱用到这里。

你同妈妈商量，说要把你活期存折上的钱，全部取出来，想自己尝试着买点基金。妈妈很惊讶，问道：“你怎么突然想起要买基金了。”

你笑着说：“今天我听同学说，他表哥现在上大学，买基金赚了不少呢。他说买基金比炒股好，基金不会损失本金。”

妈妈说：“那不一定，看你买什么基金了？买不对，也会损失本金的。”

你听后，感到有点惊讶，不解地问：“买基金不是很稳妥的投资途径吗？怎么也会赔？我可是第一次听说啊。”

你的这些疑问，也是我一些客户的疑问，我可以帮你解答。的确，相对于房产、股票来说，基金的收益相对于要稳定一些。但既然是投资，总是有风险存在的。



好几年前，我有个客户，离婚后带着上小学的孩子，问我什么理财方式能安全稳妥地赚到钱。

她的经济情况是每月收入4 000元，有住房，孩子上小学二年级，前夫每月给几百元的生活费。现在她有存款9万元，想让我帮她推荐一款没有风险的基金。

我给她解释：“基金的投资原则是，收益共享、风险共担。因为基金是把钱交给专家来投资，通过分散投资将风险降低，赔钱的可能性小，但仍然存在着风险。”

她说道：“我目前就这点家底，存在银行，利息太少了。在银行工作的朋友向我推荐了几款不错的基金，可起点是5万元，可我不想买那么多，有没有小额的基金呢？”

我说：“有很多。比如保本型基金、债券型基金、货币型基金都是不错的选择。保本基金的投资金额认购起点为1 000元；债券型基金和货币型基金，低的有100元

为认购起点的。”

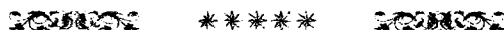
同时我也提醒她，保本基金虽然较为稳妥，但未来收益没有后两种高。但后两种基金的稳健性是相对于股票型基金和股票而言的，收益高，同时风险也很大。

我建议她：“可以做长期的基金投资，时间越长，收益越高，也越稳定，你可以拿出一部分钱来做基金投资。几年后，再用基金赚来的收益做投资。”

听了我的分析，她决定拿出 6 万元来，用于买这三种基金。

前几天，她找到我，高兴地说：“这几年买基金赚来的钱，收入也很可观，我准备用赚来的钱，再买一点基金。”

看到这里，你或许对基金有了一点了解。其实，基金投资和其他投资一样，风险和收益是成正比的。能否把握好，需要你的理性。



有个朋友，有一次去银行办理一笔两年期的存款时，银行职员向她推荐一款代售的基金产品：收益能达到银行两年期定期利率，还不用缴纳利息税。

冲动之下，她当即就把到期的 10 万块钱买了基金。填完一大堆弄不懂的表格回家，丈夫问她买的是什么基金，她却答不上来，后来在网上一查，才知道叫“中短期债券基金”。

让她感到不可思议的是，看了半天这款基金的说明书，也始终没有弄明白，不知道最终收益是多少？不知道什么时候可以拿回本金？去银行问吧，人家却说让她看说明书。

她感叹道：“现在，我已经不在乎预期回报是多少了，只希望到时候能拿到本金就成。”

看到这里，你可能会问：“既然算不出具体收益是多少，为什么还要买呢？”

因为一时冲动啊，即便是对基金的基本知识了解甚少，一听到别人说基金赚钱，也不了解情况，就盲目地买。



我有个同事，他以前是做销售的，赚了一笔钱后，就准备把手头的钱做个规划。那几年，正赶上全民炒基金的时候，听人说买基金赚钱，就准备也试试。

买基金前，他先找银行里的专业人士询问过，后来又听过几堂理财专家讲的课，但他还是不能彻底弄清楚基金是怎么回事。



这时有朋友劝他说：“基金股票属于专业知识，只有专业人士才知道得多，咱们普通老百姓，懂一点就行了，越不太懂，咱买的基金越能赚到钱。”

他奇怪地说：“弄不懂的事，谁敢拿钱去赌啊。常言说，隔行如隔山，我要是不彻底弄明白，是不会买基金的。”

他买回很多关于投资理财的书，每一本都仔细读，认真分析。他终于知道了基金的类型。懂得了投资基金最重要的是，不光要注重品牌效应，还要关注这款基金未来将投资什么？

同时他也知道了，不能小看基金的风险，这些风险除了市场风险，还有人为操作的风险，这与基金经理是否恪尽职守，相关部门是否加强监控等有很大的关系。

弄明白了这些问题后，他在买基金时，会事先计划好买多少钱的基金，然后选择了四五只业绩稳定的基金，来作为自己的核心组合，以后再逐渐增加投资金额。

他说：“这样做的好处是，用少量的投资，来养几条小鱼，等小鱼适应了市场，再继续喂小鱼，让它慢慢长大。”

除此之外，他还会把他认可的几家基金公司的基本情况查清楚，来认真分析各个公司的优势、劣势。然后再挑选出自己认可的公司。

你可能会说：“买点基金，要花费这么多的时间、精力，多麻烦啊。”

我给你说，这就好比上战场前的准备工作，虽然前期准备比较复杂，但取胜的可能性往往很大，即使不会大获全胜，也不会惨败的，最不好的结局，也赔不了多少钱。

他这几年投资基金，几乎每次都赢利，即便在 2005 年上半年股市大跌时，当时基金业六成亏损，而他买的基金，不但没赔，还赚了一些钱。许多人称他是“基神”。

这就是他后来为什么转行成了理财投资专家的原因。



【理财锦言】

我讲这些平凡的小故事，就是想通俗地把投资的真正目的讲清楚。任何投资，都存在着风险。风险并不可怕，只要自己知道，怎么做才能把风险降到最低。

因为风险越低，说明我们的理财水准越高。

很多人喜欢把理财和买基金、炒股联系在一起。其实这是一个误区。买基金只是理财的一个组成部分，正确地理财，是用本金中的一小部分来做基金投资。



24. 投资债券收益相对固定 ——债券是理财中最佳的选择

无论做什么投资，它只是理财的一部分，我们在注重收益的同时，更多的是为了享受自由生活，让钱更好地为自己服务，当遇到一些钱能解决的困难时，让它帮我们平稳度过难关。

今天你一回家，就高兴地对妈妈说：“告诉你一个好消息，是我同桌给我透露的。”

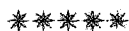
妈妈笑道：“是吗？快说出来我听听。”

你神秘兮兮地说：“我同桌他爸，是在银行工作的。他说，国家现在要发行一款债券，只有半年时间，利息特高。要想买，就得提前认购，在网上认购也行。”

妈妈听了，笑着说：“你说的这种债券是国债。你先去写作业。等写完咱们一起认购。”

你很着急：“这事宜早不宜迟，你先上网看看，我去写作业，写完后咱们再商量。这种好事，可不能错过啊。”

看你对此事如此关注，我想问的是，你这种投资心态是不是太急了一点，连国债的名字都不知道，就去认购它。



几年前，有个年轻的客户找到我，说手头有些闲钱，听人说买国债收益高，就问我：“债券就是国债吗？它和债券基金有什么不一样的地方。”

我笑着解释道：“债券是政府、工商企业、金融机构等，向社会借债、筹措资金时，向投资者发行，并且承诺按一定利率支付利息并按约定条件偿还本金的债权债务凭证——”

她忍不住问：“国债和它一样吗？”

我说道：“性质差不多，国债也是一种向社会筹集资金所形成债券，只不过它是国家发行的，又称国家公债。它们的本质是债的证明书，它们都具有法律效力。”

她听后说道：“您这么一讲，我觉得买国债没有风险。你想啊，国家向咱老百姓



借钱,不可能还不起啊。您能具体地给我讲一讲国债的情况吗?”

我说:“国债分凭证式国债和记账式国债两种。凭证式国债不能上市交易、不能随意转让,提前兑付时还要损失一部分利息。但可以质押贷款。”

她着急地问:“记账式国债呢?”

我说:“记账式国债要比凭证式国债的票面利率高,能上市交易、转让方便、价格随行就市,当然收益大,风险比凭证式国债要高。好处就是都不交纳 20% 的个人利息所得税。”

她又问:“我听说国债的年限比较长,要是中间想用钱了,怎么办啊?”

我说:“期限有一年的,三年的,五年的。你可以根据自己的经济情况来选择购买。”

那年她买了好几万元钱的国债,听说收益很不错。

在我看来,无论投资什么,事先都要对所投资的品种有所了解。



我有个朋友,他理财中最主要的投资方式是买国债。

前几年,他花 10 万元买了一款 5 年期国债,到期后,他的钱连本带息是 13 万元。5 年收益高达 30%。他说:“要是经济条件允许,投资国债是很划算的,惟一的缺点就是不好认购。”

他向我讲起前几年认购国债的经历。

国债每年的发行量都是有限的,加上收益可观,能买到国债的人确实很少,还有个别银行里的职工根据自己的职务之便,会把国债截留一大部分。在这种情况下,就得想点办法了。

相比于一些比较大的商业银行,国债认购要比一些小的银行简单。顾客除了在柜台认购外,还能利用电话、互联网或通过多功能自动服务轻松及时地买到国债。

他挑选的是一家全国性的股份制商业银行,这个银行的服务周全。他为了方便理财,就在这个银行办了一张贵宾卡。每年国债发行日期前,银行就电话提醒他去认购国债。

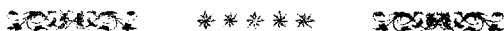
因为持有贵宾卡,他就少了奔波和排队之苦,能充分享受到银行给出的“国债收款凭证”代保管、到期自动兑付等附加服务。并随时通过网上银行、多媒体自助终端等查询国债账户。

几年来,他投资国债赚来的钱,并不低于炒基金、股票的收益。

看到这里,你可能会问:“他有钱,有贵宾卡,能认购到国债,对于普通的老百姓

来说,岂不是太难了。”

国债是面对全国人民的,只要自己打算买,就能买到。下面我就给讲讲普通老百姓,是怎么买国债的。



我有个同事,他有了闲钱后,一般不会做别的投资,就买国债,他说:“国债是国家借咱的钱,把钱给国家,是最保险的。”

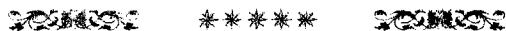
在买国债时,他会把闲钱分成三份,一份买一年期的,一份的买三年期的,一份买五年期的。因为期限不一样,国债的利息年也不一样。期限越长,利息越高。

他说:“一年期的国债利息,比存款利息高很多。而三年期和五年期的利息最高,买好后就放在箱子底下,不管它了,不但省心、省事,比投资别的划算多了,关键是没有风险啊。”

几年来,他每年都会领取到一笔买国债的利息。到期后,他取出利息来,又把本金买了国债。

这么高的利息,又不用交税,确实比做别的投资划算。

应该说,在所有的理财投资中,国债和储蓄一样几乎是零风险,但国债和储蓄不一样的却是,国债的收益比储蓄要高很多。



我有个客户,属于中低收入家庭,他和妻子每月的工资加起来只有3 000元钱,妻子就职于私营公司。还好他是正式职工,住的房子是单位宿舍,不用花钱租了。

他们夫妻都有社保,每月家庭花费是1 500元。可以省下1 500元。目前有存款7万元,混合型基金3万元。

他给我说:“我的理财目标就是,多赚点钱,一两两年后再要个孩子。您看我怎么投资比较合算呢?”

他家的经济状况虽然比较紧张,但他的家庭处于零负债,也就是说,除了存款,基金外,每月支出后还有一些余钱。如果能很好地利用这些钱,还是会获得很好的收益的。

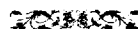
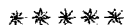
当时我给他的理财建议是:“从存款中留出5 000元作为家庭备用金,剩下的钱用于债券投资,既可以买一些风险低的国债,也可以买一些大型企业的企业债,这些收益率比较稳定。”



他听了我的建议，那一年买了一些国债和企业债券。当他打电话告诉我时，我问他：“听人说，今年的国债很难买，你是怎么买到的？”

他笑道：“我把要买国债的事情与退休的父母、岳父母商量后，几位老人一合计，说手头也有些闲钱，不妨也买一点。就轮流到几个银行排队，呵呵，还不错，都买上了。”

这回你看明白了吧，他是利用四位老人的退休时间来买国债的。



【理财锦言】

从上面这几个理财故事中，你要清楚理财的目的，既需要一个稳定健康的金融环境，更需要自己对理财产品的认知和把握。

任何形式的投资，都只是理财的一部分，我们在注重收益的同时，还要实现财物自由。这就需要在投资前，必须做好前期准备，那就是合理规划，制定理财目标和投资目标。

25. 投资股票、房产要谨慎

——股票、房产收益高风险也高

不管我们投资股票，还是投资房地产，都要根据自己的经济实力来做，任何事情，一旦超越了自己的承受能力，所做的一切就失去了它原有的价值。从投资学上来讲，这就是负债。

今天你问妈妈：“为什么咱们家就这一套房子？”

妈妈奇怪地说：“怎么？一套房子不够你住吗？”

你说道：“我不是这个意思。我去同学家，听他爸说，他们前几年投资，买了好几套房子，只交了首付，现在用租金养着房贷。他爸问我们有几套房子。我说就一套，他不信？”

妈妈说：“明明就一套，为什么不相信？”

你说：“他爸爸说，我爷爷有钱，你是做金融的，我爸爸又是理财专家，这些年他指点客户买房子、买股票，听说他们赚了很多钱。”

看到妈妈不说话，你又说：“按道理说，咱们家有钱又有懂得投资的人，应该买房子、股票来投资的。”

妈妈听后，笑起来，说道：“投资有多种渠道，是根据一个人的理财规划、投资目标来确立的。并不非得买很多房子的。”

妈妈说得对，因为每个人的理财观念不一样，定的投资目标也不一样，所投的项目当然也就不一样了。



几年前，我的一个远房堂姐找到我，说她的几个朋友，炒股赚了几百万，于是，她也准备炒股了。为了能赚得更多，她说要把住的房子卖掉。

我就问她：“卖掉房子，一家人住哪儿？”

她说：“租房呀。等我炒股赚了钱，我就买个大房子。”

我问她：“你怎么能确定你一定能赚到钱？”

她立刻说道：“我有个朋友，炒股赚了几百万，现在新买了大房子，装修得那才叫豪华呢。她赚这么多钱，是请股票高手帮忙炒的，当然，人家会收取一些费用的。”

我忍不住说：“股票价格未来的走势如何，是没有人能掌控股市走向的，就连科学方法、技术分析方法都无法计算出来，炒股票高手就能算出来？那要是赔了怎么办？”

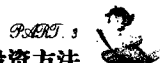
她蛮有把握地说：“不会赔的，我好几个朋友都是让这些高手来赚钱的。难道偏偏我就那么倒霉？”

我说：“股市风险太大，与倒霉、幸运没有关系，最关键的是你要做到两点，一是除了了解股市外，还要了解你买的股票的公司；二是不要太贪。最忌讳的就是拿全部家当炒股。”

她还是不甘心，说道：“我身边的人，有那么多靠炒股一夜暴富的人，我不比他们差，为什么不能一夜暴富呢。”

我说：“炒股票只能成为理财的一个组成部分，用你一时不用的闲钱来炒，千万不要指望炒股能让你成为富翁。即使有可能，从全国股民的概率来讲，也不会落在你头上的。”

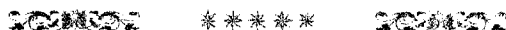
虽然我一再强调股票的风险，可她仍然没有听进去，背着家人，把家里的积蓄全拿出来，和朋友一起让一位“股神”来炒。不到一年时间，她的钱就打了水漂。



直到现在,她还在和“股神”打着官司。

看到这里,你可能会问:“炒股真的会有这么惨吗?”

在这里我想说的是:“在股市中,输得很惨的人,除了对股市一窍不通,还是非常贪婪的人,他们抱着一颗赚大钱的心态去炒,到最后常常是血本无归。”



当然,也有靠炒股“发财”的人。但是,他们“发财”,既不是靠运气,也不是靠着“股神”的指点,而是用自己的淡定和自制力。

我有位同事,十几年前就开始炒股,到 2007 年夏天的时候,他买的股票净赚好几十万元。

当时,他看着自己那支频频上升的股票,听着周围人口中的“2008 年奥运会,股票还会大涨”的话,他却不忍再等了。在家人、朋友的责怪声、反对声中,全部抛了出去。

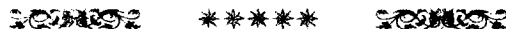
后来的股市证明,他的决策是非常正确的,有一种“炒股大家”的先见之明。事后有许多人还向他请教炒股“秘诀”呢。

他是这么回答人家的:“我的秘诀很简单,就是四个字,物极必反。虽然你无法确定股票涨多高才能到顶峰,但你心中,应该有一个预期的高价格。”

人们都不满意他的回答,认为他是在打“马虎眼”,不想让人知道“真相”。

但我认为他说的是真的。任何事情,当发展到“不可控制”的时候,如果再任其下去,就会发生意想不到的事情。

一个人,无论自己做什么,心中都要事先有一个底线和高度,只有这样,才能在做任何事情前,适时地控制住事态的发展局面。



下面我再讲一个朋友投资房地产失败的故事。

有个朋友,几年前用炒股赚来的钱,买了一套房子,不到一年,房子每平方米翻了两倍。他敏锐地感觉到了房子的“升值”空间。拿出全部的积蓄,又借来一些钱,买了几套房子。

因为他和老婆都是普通的上班族,虽然付了几套房子的首付,但每月将近上万的房贷,压得他几乎喘不过气来。后来,他把几套房子全租出去,用来还房贷。

但借亲戚的钱,一直还不上。

后来他实在没办法，一咬牙就卖掉一套，用赚来的钱还完账后，他还没松一口气，听说他刚卖出的房子又涨了，后悔极了。发誓无论多苦，也不再卖房子了。

可是偏偏在这时候，他父亲因病住院，原本没有存款的他，根本无力支付父亲的住院费。只好又借钱给父亲看病。父亲还没出院，又发生了让他闹心的事情：银行贷款利息涨价了。

他决定出售第二套房子。为了不像卖第一套房子那样后悔，他把价格定得很高。房子到现在一直没卖出去。

此时此刻，他才感觉到，什么叫投资失利，什么叫买负债。

看到这里，你可能会问：“谁都知道，现在房价涨这么高，只要买房子，一定会赚钱的。他的房子怎么会卖不出呢。”

有许多事情，表面看起来很光鲜，但如果我们不亲身经历，听到的只是传言，真或者假，只有当事人自己心里知道。



【理财锦言】

讲出这些故事，并不是打击你以后投资的信心，只是想把理财的真正涵义讲清楚。

理财，是让我们手中的钱为我们服务，教自己快乐地生活。而不是让它给自己带来痛苦。

我们无论做哪种投资，都要根据自己的经济实力和目的进行选择，只有选对了最适合自己的投资产品，才有可能在低风险下获得利润，达到理财的最高境界。

26. 要弄清楚保险是怎么回事 ——保险也是一种理财方式

保险只是理财工具的一种，它主要的作用还是保障，只要我们弄明白所投的保险的作用，根据自己的经济实力来投资，就不错了。

你从同学家回来，一进门就说：“同学的妈妈在保险公司工作，她给我说，买保险



也是一种投资。她就给我们推荐了几种理财型的保险。我听她说，收益比买国债还高呢。”

妈妈说：“保险和投资不一样，它是一种消费，是对我们未来的人身和财产的保障方式。”

你有些不解地说：“可我听她讲过一种保险，叫能长大的保险，说是交够二十年后就不交了，我们活的年纪越大，那钱升值越多，要是我活到八十多岁，就上百万了。”

妈妈笑了，问你：“那保险的名字叫什么？”

你摸着后脑勺，不好意思地说：“我没记住名字。”

妈妈耐心地给你说：“保险的种类很多，有的的确不错，但它并不一定适合你。要真想买保险，就得根据自己家的经济情况，挑选适合自己的来买。”

你更加疑惑了：“那什么样的保险，才适合自己呢？”

对商业的保险感到困惑不解，不仅仅是你，就连大人，甚至于连一些保险公司的推销员，也无法彻底弄清楚。因为保险中的条款，非专业人士是很难弄懂的。

为什么会这样呢？

这是因为商业保险公司，是一种赢利的机构，它只有先保障了自身的利益，有了能力后，才能保障客户的利益。



我有个朋友，每次在我面前说到保险的好处时，第一句话就是：“买保险吧，它可以实现咱的财富梦啊。”

接着，她就向我讲起她投资保险的经历。

好几年前，她给出生不久的女儿买了一份年交 360 元的保险，她说每年都能收到保险公司寄来的分红报告。

几年后，她经济情况好点了，自己也买了两份，后来又给丈夫买了两份。再后来，她又给女儿买了超值保险。现在她家每年要交四万多元的保险费。

我问她：“每年交这么多的保险费，有没有压力？”

她听后，说道：“压力当然有了，我和老公真害怕失业，因为要是一个月没有了工资，就意味着要借钱交保险了。不过，有压力才有动力。这几年我们不是都挺过来了吗。”

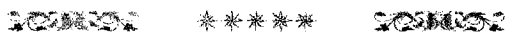
她接着说：“再熬几年，我们交够保险，就熬出头来了。”

我问她：“到时就可以取出钱来了？”

她摇头，说：“好像不能，我听卖保险的业务员给我说，到期了，那钱不用最好也不要取出来，呆在里面的时间越长，升值的空间越大。”

听了她的话，会让人有一种“买保险是一种负担”的想法，觉得不但不能赚到钱，反而会影响到生活质量？

她为什么会有这样的处境，那是因为她根本不了解保险。到底什么是保险，且听我这位从事保险多年的朋友来讲一讲。



这个朋友，在保险公司干了快二十年了。他说：“保险是好东西，但这需要自己真正弄明白，用好了，不但能帮你理财，还是一种收益稳妥的投资方式。”

他所理解的保险是雪中送炭，保险公司在扣除管理费后，会将利润的70%分给客户。买保险的真正目的就是预约一份可靠的保障，而不是为你的财富锦上添花。

他说：“除此以外，很多保险公司推出了多种收益诱人的理财保险，对这种保险，你更要慎之又慎。毕竟，保险是一种商业行为，即使你有很多钱，也不要全部投在保险上。”

他的建议是：最好先给大人买保险，然后再给孩子买，先意外再重疾，最后才是理财型保险；买保险的份额最好不能超过家庭年收入的20%；而且，买保险要针对自己的情况来买。

他还向我讲起发生在他客户身上的一件事情。

那个客户做生意赚了钱，就给全家人买了好几份保险。客户买保险时，他一再劝说：“买保险就买适合自己的，不宜太多。您最好把要买的保险弄清楚。”

客户不听，硬是按他的想法，买了很多，每年要交七八万。几年后因生意不好，公司破产了。他就说交不起保险了，提出退保。谁都知道，退保损失巨大。

客户认为自己受骗了，找到保险公司大闹，还告到了法院。最后也没有胜诉。

后来，他给客户想了一个办法，让客户减额保险，同时为客户办了一个保险贷款，每年交费少了一半多，这才算把一场风波平息了。



我有个客户，十多年前，他想给儿子买一份商业保险时，向我咨询买什么样的保险好。我在了解了他的家庭情况后，就建议他先给他自己买一份。

我的意思是，他是家里的主要劳力，要先保障他的健康安全。孩子大一点后，他

妻子开了自己的小店,手头有了些闲钱后,他才让妻子和儿子都买了保险。

他后来向我咨询买理财型的保险,我给他的建议是:“用家庭年收入的10%~15%购买保险或其他投资。25%用于生活日常开支,15%当孩子教育基金。剩下的钱做家庭备用金。”

前几天,他给我打来电话,高兴地给我说:“我们现在经济状况比较稳定,手头有一部分闲钱,我想再买一些理财型的保险,可以吗?”

我对他说:“无论你做什么投资,都要在保障家庭有一定的存款备用金后,再去投资。另外,在买理财型保险时,要弄清楚你所选的保险类型。”

看到这里,你应该明白,理财的原则就是把有限的资金进行合理的投资,让最少的资金发挥最大的经济效益。



【理财锦言】

保险作为一种投资工具,也有其利弊。因此,在投资保险时,我们一定先弄清楚自己要买的保险种类,同时还要懂一些基本的保险常识,这样才能让自己明明白白地投资保险。

其实理财的途径很多,保险也好,基金也好,只要运用好了,就能让不同的理财工具发挥不同的作用,这样我们的人生才能平衡和稳健。

27. 外汇投资需要时间和精力 ——外汇是一种储蓄的辅助投资

外汇和任何投资一样,稍有不慎就会损失利润,严重时还会损失本金。这就是我为什么一再强调,理财和投资的关系了。理财是结合自己的实际情况,运用一定的方法把财务管好,尽量把损失降到最低。

这几天,你常向我们讲起你同学的父亲,并说:“他爸爸太厉害了,前几年炒外汇赚了好几十万呢。够我同学到美国留学了。”又羡慕地问妈妈:“咱们怎么不尝试炒



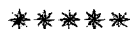
外汇呢。”

妈妈笑着说：“什么钱都不好赚——”

你不服气地说道：“我同学的爸爸说了，炒外汇的风险，比所有的风险都低，他们家大部分的闲钱，都用在炒外汇上，每天都有好几百元进账呢。”

听你把炒外汇赚钱说得这么容易。我觉得有必要告诉你一些关于外汇的知识。

炒外汇又叫外汇保证金交易，就是利用保证金来炒外汇，它是一种比股市投资更优越的金融投资工具。在资金方面虽然没有硬性要求，但是要想赚到钱，还是需要具备一些条件的。



我有个朋友，非常精明，十多年前，他就接触过外汇，是跟着一位从国外留学回来的优秀的理财讲师学的。他是用4 000美元开的户。

因为有“名师”指点，第一周他做的全是欧元，一天要交易七八笔。每次一手，大部分情况下，他都能赚十个点。没多久，他的账户就多了500美元。

初次炒外汇就轻松地赚这么多钱，让他感到赚钱太容易了，就决定多花点时间用在炒外汇上。

为了投入更多的精力，他花钱买了笔记本电脑。一有时间就上网炒外汇。一个月后，他的账户由原来的4 000美元变成了12 000美元。

他悄悄地算了一笔账，要以这种赚钱速度来计算，他很快就成为百万富翁了。可是因为那段时间他工作太忙，没顾得上上网进行交易。

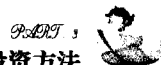
有一次，他接到“名师”的电话，告诉他赚钱的时机到了，让他赶快上网追加5手。因为是“名师”的“命令”，他想也没想，就打开账户追进去10手。

等他追完后，冷静下来一看，发现自己是在价位很高时跟进的，心里有点慌，就给“名师”打电话。但对方却说没关系。

他刚放下电话，就看到价格就跌到了成本价，他害怕了，想平仓。可“名师”让他再等等。后来等“名师”让他平时，他却平不了了。这时再看自己的账户，只剩下几百美元了。

他又给“名师”打电话，得知“名师”赚了很多钱。当时“名师”还怪他没有把握住“时机”呢。

看到这里，你可能会觉得这事难以置信，几分钟时间里，就有上万美元不翼而飞了，比丢钱还来得快。



其实一点都不夸张,因为投资外汇充满风险,这就需要自己一定要懂得一些外汇知识,而不能完全听任别人的。





我有个客户,四年前开始炒外汇的。四年来,他炒外汇的收益很可观。他认为,外汇市场即使不像股票那样短期盈利,却比股市的风险小。

他说:“要是能充分收集到信息,就能准确地分析判断出汇市的走势,同时能赚到钱。”在他看来,炒外汇既赚汇率又赚存款利息,一年赚 30% 是不成问题的。

有一次,他听到央行公布了新的汇率体制改革方案,就是将人民币升值 2%。知道这个消息后,他立刻进行相应的操作,不到半个小时,他就有 20 000 美元的收入进账了。

几年来,他一直把外汇投资,作为一种储蓄的辅助投资,他说:“投资外汇时,要选择国际上较为坚挺的币种兑换后存入银行,这样能获得比较多的机会。”

看到这里,你或许会说:“外汇投资比股票、基金风险小,收益也高,为什么投资外汇的人没有炒股、买基金的人多呢。”

这是因为,外汇投资对硬件的要求很高,就是投资者要有洞悉国际金融形势的眼光,除此之外,其所耗的时间和精力,超出了工薪阶层承受的范围。





我有位朋友,他的儿子在美国工作,每年会给他寄来一些美元。他一直攒着,现在有十多万了。后来他听说炒外汇赚钱,就决定炒外汇。

我对他说:“炒外汇既需要一些专业知识,还耗费时间,你还没退休,没有那么多精力,是不是想想别的办法?”

他说:“没那么麻烦吧,我向人打听过了,只要多看看这方面的书,再找你们这些理财专家指点一下,就没问题了。书我已经买回好多,现在每天都在看。”

我向他建议道:“能不能先尝试着外汇理财产品?”

当时我很看重外汇理财产品。他听后,勉强答应了。几天后,他把十万美元全买了我给他推荐的一款外汇理财产品。产品投资期限是一年,投资币种是美元。

我看好这款产品的惟一理由就是,我研究过其同类产品,而且在近几年内的收益一直不错。虽然年限比三个月、六个月的时间长,但收益还是比较稳定的。

没想到,就在他买了这个产品的一个月后,英镑/美元的下跌幅度就超过 100

点,这样他能在到期日获得年利率为3.5%的投资收益。一年后,他到手的收益居然是6%。

投资外汇,除了具有洞悉国际金融形式的眼光外,还要对自己要买的理财产品,进行多方面的研究。



我有个朋友,专职炒外汇十多年,几乎没怎么赔过钱,在朋友圈子里,他的外号叫“诸葛亮”。我们就来听听他炒外汇的经历吧。

他第一次炒外汇就赚了钱,当时做的那单是短线。就是在短短时间里赚了不少钱。而接下来他做的那单,却是长线的,又赚了一笔钱。

当时他准备做长线时,家人劝他:“俗话说,短线是银,长线是金。但长线这金可不好做啊。你做短线赚钱了,不如还做短线。可能是你比较适合做短线吧。”

他说道:“决定做长线或者做短线,不是凭自己主观判断,而是要对市场的运行状态有一个客观的分析后,明确了市场的行情后,有了十足的把握,才能决定去做的。”

抱着这样的心态来炒外汇,他才不会在市场行情涨时,立刻追进去。

因为这时追的话,追到一个阶段性的高点时,就会有一个短线回调期,这时候会以为是在跌,就沉不住气,赶紧止损出局;可等行情再涨时又赶紧追,接下来又是止损出局。

他说:“这样做下去,一个大行情下来,不但赚不到钱,有可能还会亏钱。因为即使是最强势的上涨趋势,中间也有短线的下跌。这样做就放弃了赚大钱的机会。”

他在做之前,一般是先要做到两点:一是先弄清楚自己做的这一单是要做长线还是做短线;二是要客观地分析市场。

他分析市场后,如果发现市场有利于做长线,哪怕他原来打算做短线,也会改作长线的。

他总结道:“俗话说‘财不入急门’。炒外汇,既需要你投入时间来研究市场,又需要你集中精力做好投资分析,只有根据市场变化来调整自己的投资计划,才有可能避免风险。”

你看,外汇投资和其他投资一样,都来不得半点马虎,一定得想清楚了才能去做。



【理财锦言】

在我看来,投资属于理财的一种形式,为了让自己的财务保值、增值,就要采取一种稳妥的投资方式,即使赚不到高额利润,也要保住本金。因此,投资外汇时一定要慎之又慎。

理财,就是把闲钱加以合理分配,除日常开支外,还要有三分之一的存款,再剩下的钱,才可以去做投资。

28. 投资黄金也有风险

——黄金基金成为投资理财的新工具

黄金是比较好的理财工具。从长期看,黄金依然是保值的工具;短期看,投资者要选准入市点。不管长期的还是短期的投资,要为自己设置止盈和止损,这样能有效地降低风险。

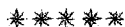
不知道你听谁说的,买黄金基金只赚不赔,这几天,一有时间,你就给我们商量:“我能不能借家里一点钱做本金,买些黄金基金,一年后,我就还你们本金。”

妈妈笑着问你:“连我这个做金融工作的都不知道,只要买黄金基金就一定会赚钱,你怎么就知道一年后能赚到钱?”

你毫不犹豫地说:“那当然了,这半年来,我可是一直关注着股票市场,只有黄金基金不降反而有所上升。我有几个同学的父母,也在买黄金基金,听说赚了很多钱。”

看着你胸有成竹的样子,我笑了,这一年来,除了学习以外,你开始关注理财投资,这不能算是一件坏事。

既然你想弄明白这方面的事情,我就具体地来讲一讲。



我有个朋友,这些年一直投资黄金,不但做实物投资,还买黄金基金。有人给他



算了一笔账，他投在黄金上的收益，已经上了六位数了。

记得前几年他决定投资黄金时，花了半年时间来研究黄金的国际市场，还请教过这方面的专家。然后经过综合分析后，才确定要买的。

当时，他以每克 240 元的价格购买了 200 万元的实物金条。买了以后，金价一路上涨，后来突破了 1 200 美元/盎司。他的浮盈利就超过 10%。

有一次，我们在一起谈到黄金走势时，他说：“前段时间有个专家说，因为人民币要国际化，我国必然要增持黄金，这么一来，黄金有十年的涨价空间。我觉得他说的很有道理。”

旁边一个朋友问他：“我妻子有好几条金项链、金戒指，这些首饰有保值功能吗？”

他听后却说：“我觉得投资黄金的话，还是要买实物的，比如金条。我现在除了实物的，也买了一些黄金基金，因为黄金基金的价格走势是中长期，不需要 24 小时即时交易。”

看到这里，你可能会问：“黄金涨得这么厉害，要持有黄金实物，或是购买黄金基金，是不是需要很多钱呢。”

我的回答是：“一般来说，一手黄金的交易最少也要在 2 万元以上。这个价位，对于普通百姓来说，也不算低了。”



几年前，我和几位朋友投资实物黄金，是在金价跌落时买进的。记得当时的价格是 1 157 美元/盎司。买进后，我心里就有了一个收益线的标准。

当金价在 1 320 多美元/盎司时，我提出平仓出货。其他几位朋友不同意。他们说：“再等等吧，应该还有上升的空间。”

我问他们：“你们心理的收益价格是多少？”

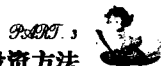
他们说：“咱这是做投资，哪里有什么收益价格，当然是赚得越多越好了。”

我只好一个人平仓出货了。当时他们还笑我：“你就等着后悔吧。”我笑笑没有说话。

不久，金价大跌，他们开始慌乱了。急着要平仓。我怎么劝他们再等等，他们怕越等越亏，忙着出手了，每个人亏损了数万元。

直到现在，他们对黄金投资仍有畏惧情绪，几年来，尽管黄金行情很好，他们仍然不敢再投资黄金了。

这就是一朝被蛇咬，十年怕井绳。



我想说的是,任何投资都要丢掉自己的贪念。虽然这话比较虚,但是很值得借鉴。



有个亲戚在投资实物黄金前,可以说做足了投资前的准备工作。

他先买了很多有关黄金分析的书来看,怕自己学的全是理论,又到名师举办的培训班学习过。几年来,他花在学习这方面的费用高达数万元。

他说:“这钱真的没有白花,通过系统地学习,我不但对黄金市场有了比较详细、透彻的了解,而且还结识了许多业内的朋友。为了交流心得,我们每隔一段时间就相聚一次。”

有了充足的前期准备工作后,他的投资黄金之路一路顺畅。前几年都是稳赚不赔。可能是自己没有经历过失败吧,后来他开始骄傲了。

他做黄金投资后,每天都会坚持看国际黄金现货的走势盘,因为目前分析黄金市场的专业书籍不多,他就从研究股市开始,把股市的技术指标和股市的分析方法套用在分析黄金上。

我不解地问:“把研究股市的方法套用到黄金市场上,这个,是不是会有点风险啊?”

他笑着说:“何止是一点风险? 风险太大了。股票跌得再厉害都不会亏完,股市可以用补仓以及摊低成本和亏损的方法来等着解套,可在黄金期货市场上,只会让你亏得更多。”

于是,他讲起自己上次失败的例子来。

有一次,在一天当中,他看到国际金价暴涨到上百美元时,就擅自推断出国际金价每天的浮动不会超过每盎司 60 美元。所以,当金价超过每盎司 70 美元时,他决定做空。

当时,有些朋友劝他再等等,他没有理会。可他刚做空,发现金价又往上走了,他说:“当时我真是急红了脸,不顾朋友们的劝说,又接着做空。”

他就这样一错再错下去,最后亏了好几万。他总结说:“做黄金期货投资,最主要的是个心态问题,不能赌气,更不能慌了手脚,要想尽一切办法及时止损,不要把损失无限扩大。”

这黄金投资,稍一疏忽,就会增加风险的。



有位客户，在投资黄金之前，一直买黄金股票。当时她买的第一只黄金股票是每股 20 元，买了 5 万股，卖出时是每股 140 多元。

她用赚来的钱，买了一些实物黄金，一开始在上涨行情中又赚了一些，就又买了很多。可是没想到的是，接下来有一个月的时间，黄金价格从 850 美元跌到 770 美元。

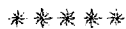
她有点坐不住了，但她忍着没有出手，后来黄金价暴涨到了 1 400 美元，但是没几天，就又跌了回去。在这暴涨暴跌的行情中，她也慌了，就忙着出手了。

事后她说：“投资黄金，既要学会分析市场，还要沉得住气，由于我当时做多做空的方向做反了，几十万现在只剩下几万元了。”

在这个人人都看好的黄金市场中，你知道她为什么仍然赔这么多吗？

我觉得，投资黄金，最关键的是要进行资金管理。黄金投资的数额较大，先少买一些，这样没有心理压力。等赚一点钱后，就把赚的钱拿出来。

说透了，就是不要太贪。



【理财锦言】

看了上面的实例，我们会发现，从目前的投资市场来看，黄金市场仍是比较好的投资市场。长期持有，黄金依然是保值的工具；如果想做短期投资，一定要选准入市点。

但必须记住的是，无论是长期投资还是短期投资，我们务必要为自己设置止盈和止损点，以达到有效地降低市场的投资风险。

29. 不要轻易尝试期货投资 ——期货投资要慎之又慎

有人把期货市场看成是投机市场，要想在这个投机市场上赚钱，我们先要学会做人，做一个清醒、冷静的人，善于把握好贪婪的尺度，一点点来积累自己的财富。

在客厅里看电视时，有个频道在讲期货投资，你问妈妈：“我听说期货投资，风险很大。可为什么有很多人，还做期货投资呢？”

妈妈笑道：“你怎么知道期货投资风险大呢？你知道什么是期货吗？”

你立刻说道：“当然知道了，期货就是现在进行买卖，交易双方不必在买卖发生的初期就交收实货，双方一起约定在未来的某一时候交收实货。我有个同学的叔叔就是做这个的。”

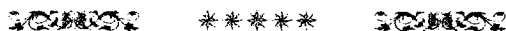
不等妈妈说话，你又说：“我听同学说，他叔叔自从做这个以来，从来没有赚过钱，还借了他家一些钱。”

妈妈说：“期货投资和其他投资一样，虽然有风险，但是操作好了，仍然可以赢利。”

你有点不相信地说：“我在网上也看过一些这方面的实例，好像没几个赚钱的呢。”

听你说起期货投资，我就想给你讲一讲这方面的知识。

期货是杠杆交易，以小博大。在这个善于创造奇迹的资金角逐场上，要想让自己成为赢家，不但要具有一份睿智和沉稳，更要有一份从容淡定的心态。



有个朋友，从事期货交易和炒股票很多年了，一直做得很不错，堪称投资“高手”。在谈到股票和期货的区别时，他讲出了七个不同之处。

一是成交额上的区别。股票是全额交易，不管你有多少钱，但只能买多少股票；期货就不一样了，因为是保证金制，只要你缴纳成交额的5%至10%，就能进行100%的交易。

二是交易上的区别。股票是单向交易，得先买股票，手中有股票才能卖出；期货是双向交易，可以先买进也可以先卖出，还可以买进后马上卖出。这么做的好处就是能立即止损。

三是时间上的区别。股票交易没有时间限制，要是被套了能长期持仓；但期货却不一样，必须要到期才能交割。到期你交割，交易所就会强行平仓或以实物交割。

四是盈亏上的区别。股票的盈利有市场差价和分红派息两部分；期货的盈亏在市场交易中就是实际盈亏。

五是标的物的区别：股票是上市公司发行的有价证券，投资者既可以关注国家经济政策，也可以关注上市公司的管理层的变动。以此来判断自己是否持有该公司



的股票。

期货合约都有对应的固定的商品，比如玉米、大豆等十几个品种。这么一来，期货的行情要比股票行情更容易把握一些。

六是市场参与者的区别。虽然股票的参与者是投机者居多，但要是被高位套牢后，只能耐心等待，这是就成为投资者了。

而期货的参与者却很复杂，有想回避价格风险的生产者，有持有实物的经销商，还有愿意承担价格风险并且获取风险利润的投机者等。

最后是风险上的区别。相对于股票来说，期货的风险要大一些。因为期货实行的是保证金制、追加保证金制和到期强行平仓的种种限制，虽然盈利高，但风险也很大。

在某种意义上讲，期货可以使你一夜暴富，也可能使你顷刻间一贫如洗，投资者要慎重投资，这是在和客户交流的时候必须要说明的。



我有个朋友，是一位全职期货投资者，他做这个投资差不多快十年了。他最初的本金是 8 万元，现在已经有 500 多万元了。

他开始入这行时，也亏过几次，他亏得最多的一次，是让 8 万元的本金缩水了一半多。

但他很聪明，每次失败后，会立刻冷静一段时间来反省自己，寻找失败的原因，并从中总结出失败的经验来。然后开始分析市场。

经过多次寻找失败的原因和分析市场后，他根据自身的情况，总结了几点。那就是，要有一流操作技术、正确的资金管理、健康的心理素质、顽强的学习期货的精神。

他觉得，最后两条最为重要，期货投资的收益高低不稳，只有拥有健康的心理素质，才能在大赚大亏中，仍能坚持自己正确的道路，认清前方的路。

他认为期货投资是一个不断学习的过程，不光要多看书上的理论知识，还要多与同行沟通、交流，有许多好点子，都是通过和同行沟通得出的。

他说：“和失败者沟通，能让自己避免失败；和成功者沟通，能让自己学习他人的经验，少些风险。”

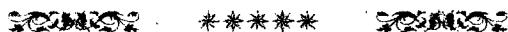
有了别人的和自己的“经验”后，他再操作这个交易时，就显得得心应手了。他信奉的是“长线是金”。后来这几年，他一直坚持进行长线交易，还没有一次失利过。



看到这里,你还觉得期货投资充满风险吗?

任何投资,收益和风险都是并存的。

想办法规避风险的人,大部分是做足了交易前的“功课”,就像我们在每次考试前的准备工作一样,准备工作做得越好,所收获的与的期望值就越接近。



另一位朋友也是做期货投资的,虽然时间不长,但他却总是只赚不赔,即使在期货市场低迷时,他仍然赚到钱。在期货市场上,像他这样的人是很少的。

他说:“从炒期货时开始,我就给自己定了个规矩,为了避免大的损失,无论什么时候,一定要保本。”

有了这种理念,他不会人云亦云地跟风,不会主观地揣摩市场,涨时能够保持清醒的头脑,看到赚钱就抛。跌时也能沉得住气,及时限制亏损。他的风格就是以短带长。

他认为期货和做别的事情一样,是讲究技巧的。这个技巧就是,用保证金保证每笔交易亏少赚多。留的青山在,不怕没柴烧。一定要养成止损的习惯。

他说:“许多人都认为,关于止损,只有在市场牛市时才能做到,但在熊市时就不好把握了。在我看来,这是一样的。越是熊市时,止损的决心更要坚决、果断。”

为此,他还举了一个例子。

一位被猎人追赶中的母狼,发现自己那条被猎人打成重伤的后腿,成为它奔跑时的累赘时,它就果断地咬断自己受伤的后腿后才得以逃命。

它咬断后腿的原因,就是为了让自己的跑起来更快一些,这么做虽然损失了一条伤残的腿,但它却保住了自己的生命。用一条伤腿换来生命,这是非常划算的。

期货市场上的止损也一样,在危机时刻要及时砍掉亏损头寸,果断地退出后,从头再来,要远比后来的巨大亏损要好得多。

其实,在期货市场上“混”,不仅需要自己掌握适合自己运用的技术分析方法,还要学会果断地做出决策。



【理财锦言】

在期货市场,我们对投资机会判断的对错并不重要,最重要的是如何采取投资

操作策略,这样才能做到正确时把利润最大化,错误时把亏损最小化。

理财投资时,要根据自己的性格,来选择适合自己的投资模式,这样才能让自己在做某项投资时,能获得一种心灵上的自由、舒适,而不是一种压抑、痛苦。

30. 要多了解信托理财产品的风险 ——信托理财也要注意风险

任何形式的投资,风险和收益是同时存在的。要想让自己真正做到“安全”的投资,一定要谨记一个原则:投资的钱,必须是闲钱中的一小部分。

你得知妈妈的朋友就职于某信托公司时,你问妈妈:“信托公司是干什么的啊?”

妈妈解释说:“信托公司是帮人理财的,有财产的人把自己不能很好管理和运用的财产交给所信任的人去进行管理或处理。但受托财产权的人要收取一定的费用的。”

你听了恍然大悟,说:“我明白了,就是有一些专业的理财人士,帮客户理财吧。他们是不是要收取费用。”

见妈妈点头,你又说:“信托公司既然是专门为顾客理财的,那他们一定有经验了,我们怎么不把钱放到信托公司呢,这样省心省时间还能赚到钱。对了,这种投资有风险吗?”

妈妈说:“当然有了。信托公司以发放金融产品的形式,给项目公司发放贷款,贷款的公司要是投资失利了,就有风险了。”

听说有“风险”,你忙说道:“有风险,他们还收取钱,怎么还有那么多人选择这种投资方式呢?”

你问到这里,我就来给你简单地讲讲这方面的知识吧。

一般来说,信托投资是一种风险和收益在银行人民币理财产品和基金股票之间的理财方式,它为投资者提供了低风险、稳定收入回报的金融产品。

这类产品虽然具有比较稳定的收益水平和高安全保障措施,但它同储蓄、国债一样,也有相对固定的期限,到期后能领取到较高的收益及本金。如果提前支取,会损失本金的。



投资信托类产品，首先要有比较充裕的资金。难怪有人说，信托是“以钱生钱”，要做这方面的投资，自己的投资金钱底子越厚越好。





我有个朋友，几年来，一直在做信托理财产品的投资。

他的家庭年收入在 30 万元左右，房和车是全款买的，车的油费公司报销。他和妻子的公司都有保险。家里每月生活费基本在 4 000 元以内，每个月有不少闲钱。

他选择的的就是信托类产品，到目前为止，他投资信托类产品已经有好几年了，投资金额高达百万元，这些钱每年的年收益在 6%~13% 之间。几年下来，收益的收入就有几十万了。

不过，因为信托产品是代客投资。这些产品主要通过银行渠道来销售的。银行也会收一定的代销手续费，再加上信托公司收的费用。如此一来，成本也很高。

他说：“别看收益高，我交纳的管理费也很高啊，我粗略了的算了一下，都上万了。有时理财产品亏损了，他们照样会收取管理费的。”

这就是信托产品的门槛高的原因。





我有个朋友在外企担任副总，工资很高。他妻子全职在家理财。听说她做投资信托类产品好几年了，每年都有较高的收益。

她给我说：“投资信托产品，一定要用闲置的钱，虽然事先有约定好的分红，但因为它有固定期限，不到期限不能取回，要是硬取的话，就会有很大的损失。”

我笑着说道：“要万一急需用钱了，看来只能亏钱了。”

她说：“不过，你可以按信托文件的规定转让其享有的信托受益权。”

我问她：“那就是说，信托产品只要保证不到期不取就行了，其他就没风险了吧？”

她笑道：“当然有，虽然几率很低，但却存在着。比如投资人因投资失误、行业出现系统性风险和发生最不利情况时，那钱连本金都难取回来了。”

我问她：“碰到这种情况，信托公司给理赔吗？”

她说：“一般不会。因为这些在信托合同上有风险提示，让投资者自行承担投资风险，信托机构和代理银行不承担投资人的终极风险。”

说到这里，她说：“做这方面的投资，千万不要贷款或是投入太多的钱。我每年

都会把收益取出来，最初投资的本金早赚出来了，现在买的信托产品，全是赚的收益的钱。”

这就是真正会理财的高手，不管收益多高的投资，他们不但不会把钱全投进去，还会把赚出来的本金取出来，用于投资的，则是那些收益的钱。



我有个同学，在信托投资公司做过好多年了。他说：“做信托类产品投资前，你不但要先详细了解信托公司的情况，还要关注那些贷款的公司，看看他们拿钱干什么去了。”

看到这里，你可能会说：“他们不是专门做投资吗，怎么还让我们关注贷款公司呢？”

下面就听他来解释一下。

他说，有些信托产品，用的抵押方式是股权和土地，如果碰到没上市的公司，其股权就难以变现，再加上这些公司做些小动作，股权对应的利益就被转移了，股权就是个“空壳”。

一旦公司有什么意外，吃亏的就是客户啊。他还提到他们公司去年遇到的一件事情。

有一次，有一家公司在办理信托贷款时，他们抵押给银行的土地，竟然是高速公路中间的绿化带。

我说：“这明显的是骗取银行贷款的嘛，绿化带可是国家的土地啊。”

他说：“是呀，幸好我们公司派人及时监督求证后，才没有上当。现在公司为了确保投资者的资金安全和稳定收益，每个项目，公司都要派驻财务总监，以达到资金全封闭运行。”

看看，在这高收益的背后，隐藏着多大的风险啊。



【理财锦言】

要记住，在决定投资前，我们要仔细研究所购买的理财产品，在对这个产品有正确的判断后，再付诸行动。

上面讲的实例，并非危言耸听，因为任何形式的投资，风险和收益是同时存在



的。我们要想让自己真正做到“安全”投资，还要记住一个原则：投资的钱，一定是闲钱的一部分。

31. 投资收藏可以当作一项爱好 ——不要把收藏当作理财投资的渠道

投资收藏要以爱好为前提，因为喜欢，才能适应对收藏品从认识到熟悉再到精通的漫长过程，当达到精通的水平时，我们才对它有了感情，同时能更好地辨别它，爱护它。

一回家，就向妈妈津津有味地谈起收藏古董的好处来，并说：“我同桌说，他亲戚几年前到外地出差，花几十元钱买了一个花瓶，现在都值好几万了呢。”

妈妈说：“哦，他的亲戚很有眼光嘛。”

你说：“什么啊，他根本不懂这些，就是瞎猫碰到死老鼠了。妈妈，咱们也可以做这方面的投资啊。”

妈妈笑道：“哪有那么多的好瓶子，让咱们遇上呢。”

你说：“那可不一定。我上次在放学路上，看到有人卖清朝的瓷器呢，当时要带钱，我就买下了。”

妈妈严肃地说：“对于这些古董，现在有很多假的和仿制的，可不能为了赚钱，买来上当受骗啊。”

你不服气地说：“那有什么难的，到时咱们买几本书，看看不就知道了吗。”

听你说得这么轻松，我不得不提醒你，如果单单地为了赚钱，来买这些古董的话，最好不要冒这个风险。

投资收藏品，只能当作一项爱好。因为收藏本来的真谛就是从爱好出发，要将收藏当成提升生活品质和格调的雅趣，而不是自己赚钱的方式。



我有个朋友，特别喜欢古玩字画，他鉴别字画，完全是凭自己的喜好。因为喜欢，他平时总是关注这方面的信息。

有一次，他参加一个展销会，看中了几幅画。这几幅画令他称奇的是，虽是出自一个画家，画的同样是山水，但风格独特，每幅画的色彩运用没有一点共通之处。

更令他着迷的是，每幅画上的水、花、鸟、山等物，都给人一种身临其境的感觉，站在画前，能依稀听到水声、鸟鸣，闻到花香。

他看上面的题字，得知此画已有上百年的历史了，他再看价格，每幅画高达一万元，价格确实贵了一点。因为太喜欢了，他就交了3万元的押金，领取了竞买号拍。

当时，同时看上这几幅画的，还有好几个人。后来他听说，他们是做字画投资的。觉得画的价格过高，就放弃了。

第二天的拍卖现场上，他轻松地就买到了看好的六幅画，一共6万元。

一年前，有位字画专家的朋友去他家，看到那六幅画时，告诉他，画的作者虽然是明朝一位没有名气的画家，但现在每幅已经涨到6万了。这样算一下，这六幅画可是大大增值了。

前几天，有人找到他，要出90万元买他的六幅画。他拒绝了，他说：“我收藏这些，就是个人爱好，不到万不得已，是绝不会卖掉的。”

他说的“万不得已”，其实就是在自己遇到困境之时，才会出手卖掉的。

这就是爱好收藏的好处，在自己得意时，它陪我们在身边；等自己落魄时，它化作财富帮我们渡过难关。

这就是收藏品的真正的价值。



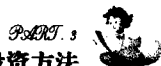
有位网友，向我讲起他投资古董的经历来。

十年前，他买了四版纪念邮票，一共花了一百多元钱。十年后，他陪一位朋友到邮票市场闲逛时，惊喜地发现，他的四版邮票价值快上万了。

不到十年时间涨了近一百多倍。他感觉到投资收藏品的巨大增值空间，真后悔当年没有买多几版。为了弥补遗憾，他每年会拿出几万元来从事这方面的投资。

他曾经看上一套生肖邮票，人家要价5000元，他当时没带那么多钱。几个月后他去时，那套生肖邮票已经涨到10000多元了。由于钱不够，年底时他花20000多元买了。

有一次，他去外地出差，在逛古玩市场时，发现有卖古币的。因为平时看这方面的书比较多，他一眼就能认出是哪个朝代的。但对方每枚古币要价2000元，十五枚共计30000元。



因当时没有带这么多现金，他说尽好话，花20 000元买了回去。但让专家看过后，才知道自己上当了。他买的这些全是假币。而他花高价买的那些邮票，现在也贬值了。

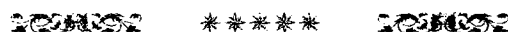
更让他难以接受的是，他每次买回这些收藏品后，要找到一点的专家来鉴别的话，人家收取的费用是8%~12%之间，也就是说，无论你的货是真的假的，都要付人家费用。

他说：“这几年我把大部分钱投资在了收藏品上，前年还贷了十多万的钱没还完呢。现在我想出手卖掉一些，可卖价总是不理想。有时候，我觉得投资收藏品，真的是风险太大了。”

知道他为什么会落到这样的地步吗？

答案很简单，就是收藏品的升值空间过高。因为有较大的升值潜力，才使得赝品、假品比较多，连着上当几次后，就会损失惨重。

理财的本意是热爱生活，而收藏则是让生活变得丰富多彩起来，有了闲钱，我们才可以满足精神生活的需要，万万不能为了赚钱而收藏。



我有个朋友，做收藏品投资很多年了，虽然没有赚太多的钱，但收益也不错。

他说：“做这一行的风险和收益是并存的，除了要有鉴别真假的眼光外，买回真品后，对收藏品的妥善保管也是很重要的。要谨防藏品的破损、污渍、受潮、发霉、生锈，等等。”

他讲到自己刚开始做这行时经历的一件事情。

他购买过一套明朝时的仿古家具，在运输过程中给碰坏了。他妻子就找人加工了一下。没想到，加工后，它的价值大跌，到现在也没有卖出去。

除了上面讲的外，对收藏品的保存环境要根据材料、种类的不同，来改变其温度和湿度。

他说：“金属类藏品要注意防锈和防氧化，字画、书籍等需要防止变色、防腐蚀、防虫、防霉，漆器、木器要防干燥防裂痕。保存不好，轻者使收藏品的价值下跌，重者会一文不值。”

投资收藏品，有时并不像我们想像的那么简单。



【理财锦言】

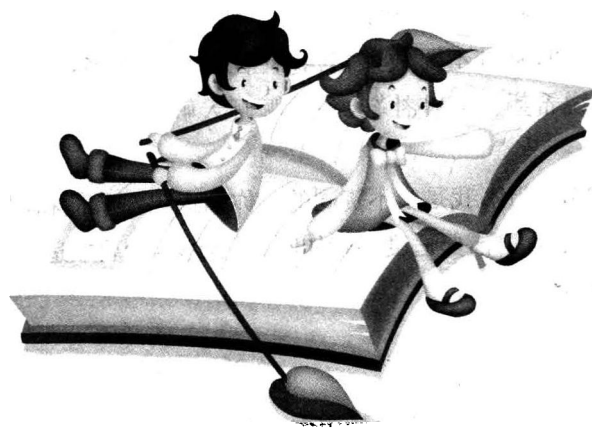
在所有投资中,收藏品是最具潜力的投资,但对收藏品价值的发现,是需要有专业眼光的,和其他投资一样,收藏品也讲究低买高卖,同时投资门槛和风险度也很高。

收藏首先是一种爱好、一种雅兴,藏品是否增值先不要去考虑。因为好东西自然有增值的空间,所以,要学会以收藏之心,来对待投资,这会让我们有意想不到的收获。

第四章



学会自律， 管理好自己 才能赚大钱



32. 理财需要理性

——先学会管理自己再去管理钱财

每个人都有不同于别人的消费方式，如何让自己理性地消费，取决于我们的自我控制能力。只有具备良好的自我控制能力，才能让金钱更好地为我们服务。

这些日子，你变得十分节俭，把妈妈给你的买衣服的钱、买课外书的钱，全部存在银行里，还兴奋地对妈妈说：“我要好好理财了，争取年底攒够一笔钱，好用这钱作投资。”

妈妈不太赞成，说道：“要理财，你首先就得是钱的主人，让钱先满足自己的需求后，剩余的闲钱再去投资。”

你说：“我是这么做的啊，你看我的衣服、鞋子，现在不是还能穿吗。我看课外书，可以到图书馆去看，也可以向同学借书来看啊。”

妈妈笑着说：“行了，你看你的鞋子，左修右补的，影响外观美不说，还不安全。你们体育老师打电话，说有一次你在体育课上差点摔倒，就是鞋子补的地方坏了。”

你却说：“我这不是又修了修吗？有句话叫新三年，旧三年，缝缝补补又三年嘛。”

妈妈说：“可你的鞋子已经补不好了，再说了，这反复补鞋的钱，加起来——”

你乐了，说道：“我先声明，补鞋不要钱，因为我补鞋的次数太多，现在已经和修鞋的大爷成忘年交了。他说希望我多补补鞋，和他聊聊天解解闷。不用花钱，花点时间就成。”

听着你为理财倡导的“节俭”论，我是很不赞同的。你知道吗？节俭和理财一样需要理性。凡事都有个度，节俭也一样，要适度。就如同我们炒菜，盐要放适量。

过于节俭，就是一种浪费。



我有个朋友，就职于私营公司，她和丈夫的工资加起来，也就几千块钱吧。因为他们一直想买房。为了攒出投资的钱来，就拼命地节俭。

她和丈夫结婚后五六年了，一直住在房租便宜的远郊。



为了省车费，他们平时上班连地铁也不敢坐；几年来没有下过一次馆子，没有添置过一件像样的衣服；在吃上，她更是一再节俭，几乎是顿顿做饭。

她每天一下班就往家里跑，为了买便宜的菜，要去离家很远的菜市场买，回来后赶紧做饭。还要做出第二天她和丈夫要带的中午饭。这么一忙，有时收拾完就到了晚上十二点多了。

怕上班迟到被扣钱，第二天她又不到五点就起床来准备早餐。她多次向人诉苦：“唉，我这那叫生活呀，就是在拼命啊。”

为了省钱，她和丈夫不敢请朋友、同事吃饭；不敢在假期去旅游；有了小病也不敢去医院看病……每天的理念就是“省钱”，战战兢兢地、像走钢丝一样地生活着。

前不久，她感到身体严重不适，实在扛不住了，才到医院检查，这一检查有了问题，她的病需要住院。医生埋怨她：“你这病拖的时间太长了，要早一点检查，根本不用住院的。”

出院后不久，同事一句话，让她感到自己“节俭”得太不值了。

同事说：“本来老板打算让你当主管的，可看你每天一下班就急着回家，脸色也不太好，怕让你当主管后，工作强度增加，身体承受不住，只好让能力不如你的人当主管了。”

她后悔极了，说道：“主管的工资，是我现在工资的两倍多啊。唉，我真没那个命。”

难道她真的没那个命吗？

如果这样认为，那就大错特错了。她的这个“命”，是完全可以改变的。只要她肯理性地消费，就不会让自己“丢了西瓜捡芝麻”了。



同样是为了理财而节俭，且看我同学的这个故事。

当年你堂叔和婶婶也是月薪几千元的公司小职员，为了方便自己和妻子上班，他在妻子公司附近，与人合租了一个两居室，房租也不贵。平时上班，他骑自行车，妻子步行。

为了省钱，他们平时也是以自己做饭为主，但每月会拿出一部分钱来，用于社交上。他说：“要想让自己的事业有所发展，还是要拿出一部分钱来‘养’人情的。”

他们平时也不怎么买衣服，但夫妻俩都有两套上得了厅堂的衣服。他们不乱花，但该花的就花，每月剩下的余钱，他们分成三份，一份储蓄，一份买基金定投，一份他用来炒股。

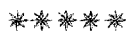


俩人结婚快六年了，定期存款8万元，用于投资的钱6万元。另有2万多元的家庭活动钱。

他说：“前几天，我被公司提升为主任，这样工资翻倍了。但我不会因为工资翻倍而改变这种生活方式，照样会把钱分成三份来理财。因为这样挺好。”

用手中的钱，既能过上想要的生活，又能把闲钱合理地用于投资；既不压抑合理消费需求，又不张扬奢侈浪费。用“享受”生活的钱来理财，这才是理性的理财方式。

选择什么样的生活方式，要看自己向往什么样的生活。



下面再讲一例关于理财的实例。

前几年，我有个朋友，炒股赚了不少钱。他见股票赚钱快，就把赚来的钱全投进去了。当时，朋友、家人都劝他：“听专家说，分散投资才能降低风险。还是投资一点别的项目吧。”

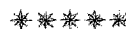
他却说道：“我对其他投资不太熟悉，这股票，虽说风险大，但收益也高啊，而且我炒股也有年头了，有经验了。这次炒股，我没动用家里的钱，用的全是炒股赚来的钱。”

没多久，他买的那只股下跌，为了补仓，他决定把家里的积蓄投进去一部分，还向家人发誓：“放心吧，我这是最后一次往里投钱，等赚回来后，我就还给家里。”

接下来几天，那只股仍在跌。他认为这是买进的时候，就瞒着家人，向朋友借了钱，又买了一些。

他粗略地算了一下，只要那只股涨一点点，他就不会赔了，如果涨到没跌的价，他就会狠赚一笔。可是，股市并没有他想的好，而是一跌再跌。到最后，他的几十万缩水到几万了。

在理财当中，最重要的是学会自我控制，让自己变得理性起来。这样，才能理性地操纵“金钱”。



【理财锦言】

我们学习理财，是为了让生活过得更好一些。因此，在生活当中，无论是花钱，还是投资，都需要理性，既不能太浪费，也不能过于“节俭”，而是适度地花钱。

理财的目的其实就是学会聪明的消费，它不但能保卫好我们的财富，同时也是



很好的理财方式。

33. 贪心不足蛇吞象 ——赚钱也要懂得选择和放弃

世界上的事情,都是触类旁通的,赚钱也一样,我们要想拥有它,就要成功地驾驭它。该放弃时就要放弃。因为有时候放弃,是为了在某些时候,更好地拥有它。

你得知妈妈抛售了你看好的股票,不高兴了,说道:“我仔细研究过那只股票,还有很大的上升的空间。再等一段时间,说不定就能多赚好几千呢。”

妈妈笑着说:“正因为它有上升的空间,我才卖掉它的。”

你不解地问:“为什么啊?我可没见过赚钱扎手的人呢。”

妈妈说:“不是钱扎手,而是它要一直涨下去的话,你就不会卖掉它,而是等着下跌时再卖。到时你不是为了赚钱,而是为了赔钱。”

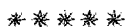
你更加不解了,说道:“不可能的。我觉得等它涨到顶峰了,咱再卖。这样不是可以多赚好多钱吗?”

妈妈问你:“那你告诉我,它涨到多少钱,你才觉得它的价格涨到了顶峰?”你一时语塞。

你知道吗?

不光你不知道它何时能涨到最高价,就连炒股高手也不知道。若我们适时地向后退一步,自己不但会知道它的最高价,甚至于知道它的最低价。

而这个价格,需要我们正确地掌控住心中的贪念。



我有个朋友,是做餐饮起家的。

他做这行原本挺好,但他嫌太累,赚钱太辛苦,为了能尽快赚到更多的钱,他决定开辟新的领域,四处寻找赚钱的行业。不久,他发现了一个赚大钱的“热门”项目。

这个项目就是开办网站。

他先是和朋友一起做网站,一段时间后,觉得这个行业根本没有想象中那样赚

钱，心中就动摇了。后来他听说房地产是一个只赚不赔的行业。就从网站撤资准备做房地产。

但做这行需要庞大的资金，他只好放弃。这时他听朋友说开超市比较赚钱。就开始经营超市。没多久，他发现，这一行竞争太强烈，还没有饭店赚钱呢。

可是这几年他忙于别的投资项目，根本无暇顾及饭店，虽然饭店还在营业，却是一年年在亏损着。

一番尝试后，他不但没有赚到钱，还欠了一些外债。

他为什么会出现这种情况呢？

就是因为他不会取舍，市场出现什么赚钱机会，就要进去试一把，结果把投资的战线拉得很长，摊子铺得太大，到头来还得从零开始做。

赚钱，要将所有的精力集中到一个点上，只用一个概念，即使这是再有赚钱的项目吸引你，也不要再盲目地尝试。要记住，赚钱也要懂得放弃与取舍。



有个远房亲戚，下岗后为了谋生，就把自家的门面房租出去了，又用租房的钱在路边摆了一个小水果摊。开这个水果摊，他没有别的指望，就想着赚点小钱，养活家用而已。

一段时间后，他一算账，发现赚的钱比预期的要多出不少，远远出乎他的意料。他很高兴，决定好好经营这个水果摊子。一年后，他有了一点积蓄。

这时候，有朋友找到他，对他说：“光经营水果，一年能赚几个钱。我听说搞服装特能赚钱，你不如在做水果生意的同时，做点服装的生意。”

他想了想，说道：“多种经营，可能会赚到钱。但是我不懂服装经营，再说了，做服装生意，还得另租房子。我手头的资金有限啊。”

朋友出主意：“我听说租你家门面房的那个小服装店，挺赚钱的，你怎么不轰走他们，自己雇了人来干，这可是现成的来钱路，有老顾客，还省了房租。到时准能赚大钱。”

他说：“这可不一定。人家都干了五六年了，我又没干过，也没经验，还不如好好地做自己的水果生意。”

朋友说：“你真傻，放着那么好的门面房，自己不去赚钱。却在这里挣这个小钱。”

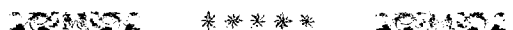
好几年后，他水果生意做熟了，也赚了不少钱，还到别的地方开了几个分店。他总结说：“赚钱和做人一样，不能太贪了，关键是找好自己的定位后，要懂得适时地选



择和放弃。”

在他看来,要想赚钱,先要寻找适合自己的职业,不能太贪,这时的选择就很重要。因为选择意味着要放弃某种东西,这种东西就是贪心不足。

他说的是否正确,相信每个人都会有不同的回答。



我大学毕业时,就职于一家证券公司。带我们的是部门主任金老师。据说他从事这行几十年,经验丰富,多年来,成功做成过好几个大项目。

公司的员工大都希望自己能分到他手下来干,并以拜他为师为荣。但这好事竟落在我和小杨两个新来的人头上。公司员工对我们是羡慕又嫉妒。

小杨多次给我说:“我现在不要求工资多少,只希望能在金老师这里好好学点经验。”

我一点不怀疑他说的话,论硬件,他还不如我呢。我虽然是刚毕业,但好赖是学这个专业的。而小杨,据说高中也没念完,他能进这个公司,凭的全是人情关系。

金老师人品好,对我和小杨这两个新手,可以说是手把手地教。小杨多次在金老师面前说:“金老师,我人笨,你得多下苦功栽培我啊。”

不久,小杨因感恩金老师,称他为“恩师”;过了一段时间,他又从“恩师”改成“干爸”,说是金老师的恩情像父亲一样。

半年后,金老师觉得我们学得差不多了,就放手让我和小杨独立接待客户。小杨悟性好,没多久就帮一位客户运作好了一个项目。

背地里,小杨给我说:“做咱们这行的,光靠干爸教是教不出来的,主要还得靠自己的悟性。”听他的言语间,似乎是他能有今天,完全是他自己的能力。

一年后,小杨小有成就,背地里他对我说:“我发现,恩师把他那点存货都使出来了。再不会有新招子了,他也不过如此。”他又把“干爸”改叫成“恩师”了。

两年后,有家公司聘请小杨当理财师,小杨在和我们商量时说道:“金老师,谈谈你的想法吧?”他不但把“恩师”换成“老师”,还是一副命令的口气。

私底下,他有意无意地给我们说:“金老师就是干这一行时间长点,我看他也没什么了不起,过不了多久,我就能超越他。”

有一次,我们在讨论一个项目时,小杨在讲出自己的方案后,大家都认可了,只有金老师提了意见。没想到,小杨竟当着大家的面反对:“老金,你这意见有点欠妥啊。”

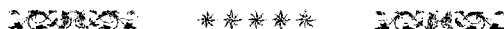
当他口中的“老金”一出口,我们都惊呆了。事后没多久,小杨被辞退了。后来

我们才知道，他曾多次找到经理，高调要求做金老师的职位。

论能力，小杨确实有；论胆量，他也有，应该说，公司要想发展，是需要这种有点“野心”的员工的。可他为什么还会被辞退呢？

主要原因就是他的贪念。不到两年时间，就向经理要金老师的职位，若是满足了他，他是不是又会向老总要“经理”的职位呢？

做人和赚钱一样，如果一个人的欲望不善加控制，必将害了自己。



【理财锦言】

理财需要健康平和的心态，我们如果整天浮躁，单纯地为了赚钱而赚钱，抱着赚得越多越好的心态，最终将会什么也得不到。

理财的目的是为了追求财务安全和财务自由，所以，在理财过程中，一旦涉及到消费理财、保障理财和投资理财时，要根据自己的财务状况和目标来做时间先后的考虑。

34. 理财需要时间管理

——时间就是金钱，要遵守严格的时间观念

一个能把事情做得很好的人，是一个会做计划的人；而一个在忙碌时仍能挤出时间打理钱财的人，则是一个会善用时间的人。

妈妈给你说，今年年底，要把她和你合伙投资的钱，拿出一部分来，让你学着来理财。你听后，连连摇头，说道：“我现在正是学习的阶段，哪有时间理财啊。”

妈妈说：“只要你把时间管好了，就有时间学习理财了。”

你说：“时间就这么一点，再怎么管理，不还是一天一夜24小时吗？”

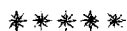
妈妈说：“你管理好时间了，24小时就能变成34小时或者更多。这样不就有学习理财的时间了吗？”



你连声说：“不可能的。我再怎么挤时间，也不可能挤出学习理财的时间的。”接着又说：“要是理财这么好学，世界上就没有穷人了。”

你的话说得很对，理财确实是一门高深的学问。

而要想学好理财，自己就得先学会管理“时间”，这样才能腾出时间来学习理财。这两者有很大的关系。



我有个朋友，在广告公司任职。她的工作时间是朝九晚五。工作之余，她还雇了两个人来经营自己的牛仔裤专卖店。按理说，像她这样“忙碌”的人，是没有时间学习理财的。

但事实上是，她不但在业余时间学会了理财，还用这几年的闲钱投资了一个小店，现在小店每月都能给她带来几百元的纯利润。

在讲到自己的理财经时，她说：“很简单，就是管理好自己的时间，我的工作是一到周五，每天工作八个小时，都有一定的任务量，忙不完时要加班，但没有加班费。”

而她从来没有加过班，秘诀就是成功地支配时间，就是用估计、分配与控制等方法，为了提高工作效率，她会事先做好一天的工作表。

这个工作表上，她会列清楚一天中的工作，并按先后顺序来排列以及花多少时间来做完。备注中记录着出现意外情况时，如何控制时间等等。

有了这个工作表，她在工作时，不会上网看新闻，不会聊QQ等其他事情来干扰的。几乎每次都能提前完成工作。即使公司临时有加急的活，她也能从容应付。

除了工作，她的业余时间，也有一个计划表，什么时间听理财课，什么时间去银行办理自己的业务，什么时间去店里结账等，一般情况下，这些事情她都能如期完成。

你可能和我一样，会问：“每天记录这些计划，多麻烦啊。”

“一点都不麻烦。”她说：“把要做的活动按部就班的写成记录时，办事效率自然就提高了，因为有了计划，就不会分心的。”



我有个同事，在好几家公司做投资顾问，口碑很好。让人不解的是，别看他成功地给别人指点理财经，但到目前为止，他却没有时间理自己的钱。

一个理财师，没有时间理自己的钱，给谁说都不会相信的。可是你要是听他讲了“忙”的原因，就知道他为什么没时间了。



他说：“我每天要接待很多客户，有的已经成了朋友，有时下班后还要免费解答他们的疑问，再在一起吃个饭，或打打高尔夫什么的，时间就过去了，哪有时间打理自己的钱啊。”

我的另一个同事，比他还忙，而他每天都要抽出一个小时的时间来“打理”自己的钱。他说：“时间需要分配，分配的过程有点难，一旦分配好了，就受益无穷。”

他每天花在客户上的时间，心里都有个数。回答客户的问题时言简意赅，一针见血，把话说到点子上，能让客户很快明白怎么回事。更重要的是，他的时间观念很强。

客户受他的影响，在问问题时不会拖泥带水。他说：“每个人都有自己的事情，珍惜时间最好的方式就是尊重时间，在一分钟能解决的事情，绝不用两分钟。”

这就是时间管理的好处，不但会提高工作效率，还会让他周围的人也受益匪浅。



又想起一件让我记忆深刻的事情来。

记得父亲的事业最顶峰的时候，他一个人管理着好几个公司，每个公司都发展得很好。即便是公司在遇到意外事件时，只要他出面，就能把事情处理得很好。

有一次，我跟着父亲到外地一个子公司办一件紧急事情，在飞机场，因天气状况，飞机推迟了时间。因为那件事比较棘手，公司的高层正急等他去解决。

在这种情况下，如果子公司的高层知道后，在没有防备时一定会乱了分寸的。当时，我在听到飞机不知道什么时候起飞时，十分着急。

在这个时候，父亲是怎么做的呢？

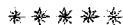
他不慌不乱地对我说：“走，我们实施第二套方案去。”就带我打车到了火车站。在去的路上，他给子公司的负责人打了电话，对他们只说了一句话：“我现在要用第二套方案。”

那天我们赶到子公司时，公司的高层人员很镇静，事情也很快得到了解决。

父亲的第二套方案非常简单，它就是为应对“意外事件”留的“时间”，就是在去子公司前就告诉对方，最快什么时候到达，最晚什么时候到达。

而最晚的到达时间，就是“第二套方案”。

第二套方案的好处是：为自己和对方留出多余的预备时间，让自己在“意外”时，不受干扰地完成预计的工作准备的一套应变计划。



【理财锦言】

管理好自己的时间,才能有效地安排工作和学习计划,合理有效地利用好这些时间,尽快完成任务,剩余的时间,就是自己的业余时间。

我们只有掌握了时间管理的方法和理念,才不会把时间花在需要的事情上,而是花在值得的事情上,并且以最快的速度高效率地完成,以腾出更多的时间来打理钱财。

35. 把货物赔钱卖给客户 ——诚信比赚钱更重要

我们赚钱,是为了让生活变得有意义,快快乐乐地生活。若是我们为了钱而丢掉做人的诚信,让人横眉冷对自己,那钱带给我们的将不是快乐,而是痛苦了。

你和妈妈从超市回来,嘴里唏嘘不已,连声说:“以后,还真的得去大超市买东西了。虽然价格高点,但说话算话,少了口舌之争。”

你回房间后,妈妈给我说,一周前,你在超市买了一双鞋,在买时,对方说好了要是鞋子坏了,1月内包退包换。

昨天,你的鞋穿坏了,今天怀着试试的心情去退,没想到促销员态度很好,不但给你换了鞋,还向你推荐了其他几款质量好的鞋子。

你出于感激,同时也是出于信任。在促销员热情周到的服务中,你又花高价钱,买了另一款鞋子。

鞋子才穿了几天,就坏掉,这明显是质量不好,按正常的心理,你退掉后,就不会再在那里买了。但你还是选择了在那里买。即使这双鞋仍然有问题,你还会选择在那里消费的。

你为什么要这么做?

因为你觉得对方的诚信打动了你,这就是人们常说的诚信,有时候,它比赚钱要高明得多。它是先赚取客户的心,然后再赚取客户的钱。



有个做生意的朋友，向我讲起发生在他公司里的一件事情。

有一天，他接到客户的投诉电话，说他把一批假冒伪劣的货发给客户了。他听后，感到十分意外。他的公司不大，发货前的验货都是他亲自来做的。

更让他觉得不可能的是，他的公司从没有卖过假冒的货。他做生意，就坚持一个原则，对待客户要以诚信为主。宁愿少赚钱，也不做坑蒙拐骗客户的事情。

可无论他如何解释，客户就是不听，还说如果不退货，就要到法院起诉他。他自恃没做亏心事，就让客户自己去处理。放下电话后，他又有点不放心，就去了库房，想重新查一查。

到库房后他才发现客户的货还在。原来，发给客户的货并非假冒，而是另一个公司要的货物。因是厂家新出的产品，为了打市场，价格定得很低。

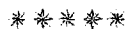
他立刻给客户打电话道歉，并说明了情况。客户答应发给他。他给客户把原货发过去后，对方迟迟没有发来要退的货。他很着急，因为第二天就要给要那批货新货的客户发货了。

客户打来电话，歉意地告诉他，那批新货已经卖出去了，市场反应很好，想还要一批。他立刻给厂家打电话，因新产品在其他地方也卖得不错，产品进价已经调高了。

偏在这时，要新货的客户频频来电催。他只好花高价给客户买了已经涨价的新产品。赔钱发给了客户。

看到这里，你可能会为他感到不值，他完全可以让那个失信的客户来赔损失的。可他并不这么认为。他说：“这不能怪客户，因为货最先是我发错的，损失就得由我来担。”

这件事以后，这两个客户被他的诚信所打动，后来还向更多的经销商为他做了宣传。



我小时候，有一次帮父亲在店里卖货，因为记错了价格，把一件商品便宜一半卖给顾客了。父亲回来后，又有顾客来买“便宜”的商品时，他没有解释就卖出去了。

事后我不解地问：“爸，你明知道我卖错了，这么卖是赔钱的，为什么还要卖给他们。”

父亲说道：“我不但现在赔钱卖给他们，这批货我要一直按这个价格卖掉，直到卖完为止。”



“为什么呀？”我着急地问：“你可以骗他们说没货了吗？”

父亲语重心长地对我说：“孩子，你知道吗？顾客来你的店里，既是奔着你商品的价格，也是奔着你的信用来的。我便宜卖给他，却贵着卖给你，他们会怎么想？”

“可是，要是这批货卖完了，你不是一样要涨到原价吗？”我问。

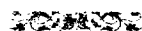
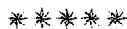
父亲说：“新进的货，我也不会调回原价，只是比现在稍高一点，不赔就成。这样，会给顾客一个心理适应或是遗忘的过程。”

我难过地说：“哪样的话，咱们岂不是赚不到钱了？”

父亲笑道：“傻孩子，咱们只是少赚点而已。顾客来店里买东西，开始是奔着便宜的商品来，但他会顺手买其他的商品啊。咱们在这个商品上赔了，但在其他商品上赚回来了。”

说到这里，他又强调一句：“少赚点顾客的钱，多赚点顾客的心，才是最好的生意。”

父亲这句话，我长到以后才明白。他说的赚顾客的心，说的就是诚信啊。



朋友向我讲起一件事。

有一次她带着5岁的儿子到家附近的小超市买东西，当时地太滑，儿子不小心滑倒在地，碰翻了货架上的液体商品。

超市的经理和服务员围上来，并不是关心孩子摔得怎么样，而是先看摔坏的商品。

当时她儿子的头磕破了，她想急着带儿子去医院，可对方执意要先让她赔偿损失。两瓶酱油、三瓶醋，五瓶酒。一共是三百多块钱。

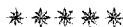
她带的现金不多，而小超市又不能刷卡。没办法，她只好给丈夫打电话。因丈夫赶到时需要很长时间，她提出给对方打欠条，等给儿子包扎了伤口再来还钱。对方没有答应。

丈夫赶到时，她已经带儿子去了医院。是在场的很多顾客，看不下去了，联合起来和对方论理，才放他们走的。有一位顾客把摔坏的商品数了数，按着标价一算，还不到九十块钱。

而对方为什么要价三百块钱，分明是趁机“敲诈”顾客。

那次事件后不久，小超市就关门了。关门的原因，当然是因为顾客少。

一个在顾客受伤后，还在用“欺骗”的行为赚钱的商家，诚信何在？他的经营寿命能长吗？



【理财锦言】

我们无论做什么事情，都不要昧着自己良心去做。赚钱更是如此，因为顾客被欺骗一次后，他不但不会再被骗，还会把被骗的事告诉亲戚、朋友。

毫不夸张地说，顾客的话无异于一个广告。

我们赚钱，是为了让自己生活得舒服些，所以，赚钱的目的不仅仅是为了单纯意义上的物质的满足，更多的则是享受赚钱的过程，这样才能让我们生活变得有意义。

36. 多少钱也买不来友谊 ——要区分朋友和金钱的界限

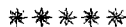
朋友处于危急之时，我们要竭尽全力、通过各种渠道来帮助他。我们可以给他精神的安慰，也可以用钱财帮助他，但要抱着“这钱我不会再要”的心态。

你给妈妈说：“我最好的朋友，向我借钱，我不知道帮不帮他。因为上次他借我的二十元钱，还没还呢。”

妈妈说：“我的建议是，你不要借给他钱，而是想办法帮助他。”

你一愣，说道：“他现在就需要钱来帮忙的。我不借他钱，如何帮助他呢？”

看着你一脸的困惑，我想说的是，帮助朋友，可以通过很多的方式。这样既增进你们之间的友谊，又让你和朋友的感情，从金钱中“摘”出来。



我上初中的时候，父亲最好的朋友生意遭受重创，因资金周转不过来，面临着破产。

在这个朋友最困难的时候，父亲找到银行的一个朋友，让他想办法，把一笔数目巨大的钱无息贷给朋友。并告诉银行的朋友：“千万不要让他知道是我帮助他的。”

朋友很奇怪，问道：“你们是好朋友，你出于好心帮他，为什么不亲手交给他，还绕这么一个大圈子。”



父亲说道：“正因为是朋友，我才不出面的。而且最好让他永远不知道我帮过他。”

因为有这笔钱，那个朋友顺利渡过难关，父亲的钱也通过银行的朋友回到了手中。直到现在，那个朋友仍然不知道，是父亲在他危难的时候，出手帮了他。

事后，我问他：“爸爸，你这是想做默默无闻的好人吗？”

父亲摇摇头，笑着说：“你要记住，越是很好的朋友，在最困难的时候，越不会向对方开口借钱的。”

停顿了一下，他又说：“真正的好朋友，从不会在金钱上有任何来往。要真想帮助对方，就用友善的方式来接济他。”

我不解地问：“要是朋友开口借钱，怎么办？”

父亲说：“寻找一切办法委婉地拒绝，再寻找一切办法暗地里帮助他。在借钱前得罪他，你虽是不仗义的朋友，但可以弥补；在借钱后得罪他，你就是他的敌人。”



我上大学的时候，有两个很要好的同学，平时在一起不分彼此，连花钱也是如此。我们称他们是“天下最铁的好朋友”。

可是到了临毕业时，俩人竟然有了矛盾，后来还互相攻击，背地里在人前一提起对方的名字，就会把对方的所有缺点罗列出来。矛盾之深，就差没有当面动手打起来。

其中一个同学说：“每次我借给他钱后，那几天他就变成另一个人了，一看到我就说什么，过几天就还我钱。好像我见他就是为了要债一样。这叫什么朋友啊。”

末了长叹一口气：“以前和他不是朋友时，见面快快乐乐的。唉，这一成为朋友，他就变得这么势利，真是不该交财。有一次我需要用钱了，向他提了提，他还生气了。”

另一个同学却说：“他太不够哥们了，这几年我确实借过他不少钱，我也心存感激。可你看他那个样子，见我的面就拉个脸子，每次我说还他钱时，他就说我把他想像成要债的。”

接着又说：“我能没有压力嘛。我是借的你的钱，不可能不还，要是不还，你能同意吗？再说了，每次我手头紧了，还不是你自己主动借钱给我的。没借几天又催着还。什么意思啊。”

看到这里，我们应该明白，朋友之间，不能金钱来往的原因了吧。

这是因为，朋友之情是无价的，这是金钱惟一办不了的事情。



我有个同事，他的朋友很有钱，看他生活困窘，想帮他一把，提出和他合伙做个项目。并给他说：“你不用投资，就顶个股份就行，赚钱了分你一半，赔钱了算我的。”

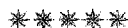
这么好的事情，他却婉言拒绝了。他给我说：“我想和他做一辈子的朋友，就不能和他有一分钱的瓜葛。”接着他向我讲起一件事情。

几年前，有个好朋友向他借了二百元钱，一直没还，有一次他无意中提起，朋友却说已经还他了，还说得有鼻子有眼的。这么一来，倒显得他有点斤斤计较了。

虽然他们现在仍有联系，但已经不再像以前那样坦然相处了。偶尔见面时，总觉得别别扭扭的。他说：“这事无论是谁记错了，但给对方造成的却是心理上的不信任。”

他说，如果没有这二百元钱，他和对方或许还是很好的朋友。

为什么最后闹成这样，就是钱惹的祸。因为钱是用来买商品的，不是用来买友谊的。



【理财锦言】

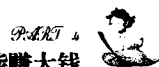
区分开金钱和友谊的关系，需要我们付出真情。当朋友处于危急之时，我们有能力时不要袖手旁观，要竭尽全力、通过各种渠道来帮助他。

我们可以给朋友精神的安慰，也可以给他经济上的援助。但一定要记住，在用钱财帮助他时，不要以自己的名义，如果非用自己的名义不可，就得抱着“这钱我不会再要”的心态。

37. 开着宝马车摆地摊

——抱定平常心，把赚钱当作乐趣

在生活当中，我们要学会用一种豁达、积极向上的心态来对待赚钱的过程，当自己把乐观的情绪传染给周围的人时，他们或许愿意为快乐买单。这就是人们说的“和气生财”。



你放寒假后,妈妈看你闲着没事,就给你把今年投资的利润算了算。看到算出的那个数字,你说了一句:“真没劲,才这么一点。”

听了你的埋怨,妈妈说道:“怎么了?嫌赚得少了?”

你说:“是呀,和我想象的收益差好多呢。”

妈妈问你:“与你没算收益前的心情比起来,现在的心情是不是很差?”

你点点头。妈妈又问:“你收益前的心情,与去年这时候的心情比起来,哪个好一些?”

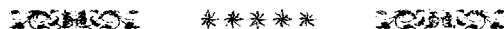
你回答道:“当然是去年了,那时候,我刚得到这么多压岁钱和平时积攒的钱时,能不高兴吗?”

妈妈说:“你现在的钱比去年多了一些,心情反而不好了。你知道这是为什么吗?”

你听了,不由得一愣,紧接着又摇摇头,说道:“是呀,怎么钱比去年多了,我反而有点不开心了。”又看看算在纸上的数字,小声说:“唉,确实赚的不多啊。”

看着你一脸迷茫、惋惜的样子,还是让我来为你解这个谜吧。原因很简单,那就是,你赚钱的心态变了。

赚钱需要一种平常心,只要这样,我们才能享受赚钱的乐趣。



有个生意做得很成功的朋友给我说:“赚钱到了一定程度,我就觉得赚钱多少无所谓了,重要的是你赚钱过程中所付出的心血。事后回忆起来,那真是千金难买啊。”

看到这里,你可能会觉得他有一点“站着说话不腰疼”的劲头。但你听了他的故事,就不会有这种感觉了。

他当年做生意是生计所迫,夫妻双双下岗,孩子上小学,年老的父母正等着他来养。这个时候,你可以想象他赚钱的心态。刚开始时,他做生意就是本着“什么赚钱做什么”去的。

因为手头没钱,他眼中那些“赚钱”的生意,无非是“买个三轮车,到不收钱的地方卖菜、水果”;在路边和妻子做小吃;一个人在天桥上卖些小饰品……

结果半年下来,他从事的行业达上百种,可没有一种行业能达到他的“赚钱”目的,钱没赚多少,倒是积压了很多货。直到这个时候,他开始思考了。

他想:“现在自己确实需要钱,但要是为了钱而失去自己的目标,这不等于让钱给耍了吗?我是个大活人,可不能让钱来随意摆布,得想个办法,让自己玩转钱。”

以后他再考虑做生意时，首先想到的是顾客的需求，“假如我是顾客，商家怎么做，我才舍得花钱呢？”“我要是顾客，买价格多少的东西，才不至于让别人骂我冤大头呢？”……

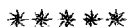
经过一番策划，他租了一个小店面，经营各种熟食。因为自己的老本行是厨师，他还自己做馒头、饼、包子。他看重的是质量，争取让顾客买了以后，下次还要来买。

说也奇怪，思路这么一转换，他的生意出奇的好。当天做的面食不但全部卖完，还有的顾客没有买到。但他宁可卖光，也不剩下。他说：“我要保证顾客吃到新鲜、健康的食品。”

他觉得顾客要是这次没买到，下次一定会提前来买的。所以，他不为顾客买不到食品遗憾，而是处心积虑地想着让顾客吃得放心、开心。让顾客觉得物有所值。

看到这里，你明白了他为什么把生意做得好的原因了吧。

我们若不择手段地来赚钱时，自己就会让钱来操纵，到最后被钱抛弃。而当我们抱着平常习来赚钱，或许才能控制金钱，让钱成为自己“招之即来”的工具。



我有个客户，家里很有钱。他女儿在一家外企任主管，月薪过万。因为女儿上班的公司离家太远，他给女儿买了一辆宝马车。

女儿信誓旦旦地向他保证：“这车，我要用三年的时间来还你。”他听后觉得好笑，女儿虽然工资不低，但是减去每月的零花和投资，每月也剩不下多少钱。

让他没想到的是，女儿业余时间夜市摆起了地摊。她下班后，就开车在家附近的一排关门的店前面，铺上一块布，摆上女孩穿的衣服、小饰物，开始了自己的生意。

他心里觉得好笑，对女儿说：“你这叫什么生意啊，忙活一个月，也赚不了几个钱吧。我看你还是别摆了，有那个时间休息休息好，比什么都好。”

女儿却说：“你以为我摆摊是为了赚很多钱啊？”

他说：“你不为了赚钱，在那里吸着灰尘，浪费着休息的时间，干什么啊？”

女儿说：“虽然我赚不了多少钱，但我在这个过程中，感到很开心。当顾客满意地买走我的衣服，证明我进的货是有市场的，说明我进货是有眼光的，买的人越多，我越有成就感。”

他女儿就是用这种“赚钱”的心态，三年后，不但把车钱还了他，现在正张罗着租个门面，要开个服装店了。

你知道她为什么做得这么好吗？



因为她看重的是顾客认可她的眼光,所以,在与顾客讨价还价时,她始终是一副笑脸,顾客卖与不卖,她付出的都是最好的服务。让顾客享受到了足够的“尊重”。

碰到好脾气的顾客,她会诚恳地问对方:“您能告诉我,喜欢什么款式的衣服吗?”或是“您对这款衣服的什么地方不满?”等等,以此来了解顾客的需求。



你妈妈有个朋友,不到四十岁,但现在身价过亿。可每次你妈妈提起她来,总是说她很可怜。为此,你常感到很疑惑,不明白一个那么有钱的女人,怎么会可怜呢?

要是你了解了她赚钱后的生活,就会明白她“可怜”的原因了。

为了赚钱,她没有时间谈恋爱,现在仍孤身一人;为了赚钱,她没时间看望同住一个小区的父母;为了赚钱,她拼命缩减员工的工资;为了赚钱,她大年初一仍在公司加班……

每次她给朋友打电话,不会超过两分钟,中间都是被公司的事情打断。十多年了,别看她是你妈妈最好的朋友,离咱们家只有五分钟的车程,但她从没有来过咱们家一次。

你妈妈多次提出去她家看看她,她总是说:“等我忙过这段时间,你再来吧。”可她那段“忙的时间”,好像永远忙不过去。

钱是永远赚不完的,如果不摆正心态,钱带给我们的,将是一种与世隔绝的“无聊”生活,同时自己也将成为钱的“仆人”,把自己所有的时间用来围着它转。



【理财锦言】

钱是一种可以满足我们各种需求的东西,会利用钱的人,无论是赚钱的过程,还是花钱的过程,那钱带给他的都是幸福的体验。反之,就是不幸。

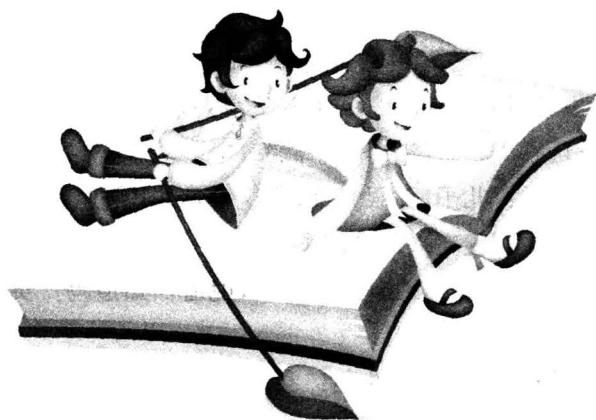
在生活当中,我们要懂得什么叫“和气生财”。其实就是让顾客在享受好商品的同时,还要得到情感的满足。这就要求我们必须真心实意地满足顾客的要求,做到商品和态度一样好。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

第五章



学会让钱为自己工作



38. 把这笔钱存起来吧

——储蓄好你的第一笔钱

让钱为自己工作，并非是单纯地让“钱”来生“钱”，而是让自己在理钱的过程中，懂得生活的意义，让钱教给自己更多的做人的道理。

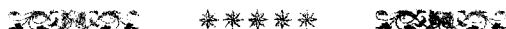
你跟着妈妈从舅舅家回来后，话题就一直围绕着舅舅和小表弟来讲，你给妈妈说：“真逗，小表弟才 7 岁，舅舅就带他去银行存压岁钱，真不知道他们是怎么想的。”

妈妈说：“这还不明白吗？舅舅是想教表弟学理财，让他学着用自己的能力赚钱后，来买他喜欢的玩具。”

听了妈妈的话，你笑起来，说道：“表弟刚认识钱，还没学会花钱，就学理财，真是天大的笑话。”

妈妈说：“正因为表弟不会花钱，才教他理财的。只有学会了理财，才能学会花钱。”

你妈妈说得对，通过理财，你才能看到钱成长的过程，知道了钱的来之不易，才会在花钱时有所思考，花的钱才能用到“刀刃”上。



我第一次存钱是在 5 岁的时候，有一次，我跟着父亲去亲戚家，看中了亲戚家一个玩具，就想带回家自己来玩。

父亲把我拉到一边，低声说：“儿子，你眼光真好，这玩具我也觉得不错。但这个玩具是旧的，你买个新的怎么样？”我高兴地答应了。

回家后，我让父亲带我去商店买时，他拿出一叠钱，说道：“知道吗？买你那个玩具，这些钱还远远不够。”

听他说不能买了，我急得刚要哭，他又劝我：“我给你想了一个办法，你的玩具，只有你自己有能力解决。”

“可我不会挣钱啊。”我委屈地说。

父亲笑道：“谁说不会？你不是每年都有压岁钱吗。”



“妈妈说等我长大了再给我。”

“现在你已经长大了，这不，都知道买玩具了嘛。等你妈妈回来，你就要出来，我带你到银行存起来，一年的利息，就能买你的玩具了。”父亲说道。

听了这话，我高兴极了。第二天，我在他的带领下，把钱存了起来。以后我天天数着手指头盼，一直到我6岁的时候，我用压岁钱赚来的利息钱，买了我心爱的玩具。

我特别珍惜那个玩具，因为买它的钱，来的太不容易了。足足等了一年啊。从那时起，我买什么东西，都不会轻易地做决定了。

但要是没有这次漫长的“赚钱”过程，小时候的我，哪里知道“该消费时就消费、该节约时就节约”的道理。



有个朋友给我说，大二时他拿到自己赚的第一笔家教钱时，做的第一件事情就是，加上自己攒了多年的钱，给父母买了一台彩色电视机。他说，这个目标是他小时候的愿望。

他小时候家里经济条件不好，但家里从没断过他的零花钱。他上初中时，到离家很远的县城上学，一个月才回家一次，母亲就给他一个活期存折，里面的钱，是他一学期的零花钱。

母亲对他说：“这些钱现在就归你了，你怎么花，如何花，我不管，反正这个学期我是不会再给你钱了。”

母亲的话，让他既体验到自由支配钱的快感，又让他有一种神圣的使命感。为了达到合理花钱的目的，他还制订了学期花钱表，用这个表来控制自己的花钱欲望。

那时他是半月取一次钱。他说：“有意思的是，每次取钱时，看到折子上越来越少的钱，心里就会想，这钱只出不进，真不是个办法。”

上大一时，他在老师的介绍下，到校外做家教赚钱。当他把钱存到跟了他六年多的折子上时，他心里无限感慨，暗暗发誓：“等我赚到钱后，要送给父母一件礼物。”

从他记事时到现在，父母每次看电视，都是去邻居家。当父母看到那台崭新的彩电时，高兴得半天没说出话来。

连一向劝他节俭的母亲，这次也没责怪他。而是见人就说：“这是我儿子挣钱给我们买的电视。”

这就是会花钱的人，他用“剩”出来的钱，代他孝敬父母。



我有个客户，他女儿今年上幼儿园大班，他每周给她五元零花钱让她自由支配。他女儿第一次拿到这五元钱时，问他：“爸爸，你让我用这钱买什么啊？”

他笑着说：“你想买什么就买什么，这钱是爸爸到外地出差，妈妈带病工作挣来的。”

女儿听后，把钱还给他，说：“这是你们挣的钱，我不能花。”

他说：“你是我们的孩子，你穿的衣服，吃的饭，上学交的钱，可都是爸爸妈妈挣的钱。这些钱挣了就是要花的，主要是看你怎么去花。只要花得高兴就行。”

女儿想了想，说道：“那，我把这钱给奶奶吧，她在家干活，你和妈妈给她钱，就我没有给过她。”

他说：“这钱现在是你的，你自己来支配吧。”

起初，女儿把钱全给了奶奶，过了没多久，女儿给奶奶的钱少了一块，又过了几周，女儿给奶奶的钱只有两块。

他感到奇怪，忍不住问她：“你怎么给奶奶的钱，越来越少了呢？”

女儿说道：“我想自己存钱。”

他好奇地问：“呵呵，你怎么突然想起自己存钱了？”

女儿说：“奶奶用我的钱给我买的礼物，又贵又不好看，我不喜欢。”

他笑道：“哦，你是觉得奶奶‘乱’花钱了？”女儿点了点头。

看到这里，我们应该明白为什么要让自己学存钱了。存钱，是为了教自己管好自己的钱袋，让自己从小养成好的消费习惯。



【理财锦言】

让钱为我们工作的目的，并非单纯地赚钱，而是让自己从中学习到技巧，提高处理事情的能力，同时还能更好地锻炼自己的理财投资能力。

不管自己有多少钱，都想办法存一点，我们只有见证了它漫长积累的过程，才能明白，为什么越是自己辛苦赚的钱，越舍不得乱花了。

39. 这部分钱用于周转 ——让一部分钱流动起来

金钱和人一样，人的生命在于运动，而钱的生命也在于运动。要想让自己的人生丰富多彩，就要把自己赚到的钱放到市场上去，让它为自己挖掘到赚钱的源泉。

今天你给妈妈说：“我在一本书里看到，说钱是有生命的。呵呵，真是笑话，钱能有什么生命啊。”

妈妈说道：“钱本身没有生命，如果有生命的人支配好了它，它也就有了生命。你看有些人，用极少的钱，经过合理运用，就能让钱越来越多。”

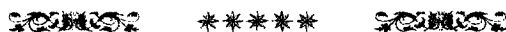
你奇怪地问：“说到底还不是人在操纵它啊。怎么能说钱有生命呢。”

妈妈解释说：“金钱并不是静止的死东西，它可以创造价值。会理财的人在深入分析市场后，把金钱投入到适合它发展的市场环境中去，钱就会如你所愿，为你创造价值。”

你默默地听着，没有再反驳。

妈妈分析得很对，钱在会理财的人那里，就是一粒种子，有了供它生长的土壤，再有必要的水分和养料，它就会生根发芽、开花结果。依此类推下去，就能为你创造更多的财富。

而要是在不会理财的人手里，钱就是秕谷，即使再好的土壤、水分、养料，它也无法活下来。



我有个同学，当年毕业的时候，他的工资才一千多元钱。就是这一千多元钱，让他成为今天拥有三套房产的人。

他的理财观念就是，即使再少的钱，也不能让它存在银行里，而是钱想办法变成资产。他说：“二十万元就那么一小堆，要是买成房子，那用途可就不一样了啊。”

正是这种观念。他敢在工资一千多元钱时，贷款买两套房子。在向亲戚、朋友借买房子的首付时，他说得最多的一句话就是：“不要怀疑我的还钱能力，大不了我



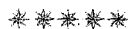
用两套房子来赔。”

他买的房子是每平方米两千多，比他的工资还高。几年后，他出手了，每平方米净赚四千多。有了钱后，他又在京郊买了两套便宜的房子。等几年后又出手。

他的致富捷径就是用钱买资产，用资产累计财富。现在，他每月的工资三千多，但他业余买的股票、基金、房产等的投资数目，加起来上千万了。

由此看来，钱在他这里，才有了生命了。

金钱是有“灵性”的，我们只要给它一点点爱，把它送到适合它发展的地方去，它决不会辜负我们。



我有个客户，向我讲起他母亲的故事。一向省吃俭用的母亲，在他生意受挫，姐姐下岗后，神秘兮兮地叫他们到身边，告诉他们一个惊人的消息。

母亲从她床下的衣箱里，拿出几叠厚厚的钱，这些钱，全是十元一捆、五元一捆，一捆是五千，一共是20捆。

母亲说：“这些钱，是我和你爸给你们攒下的。说等你们有了很大的困难时，再拿出来。现在你们都这么难，拿去分分吧。”

当时他和姐姐鼻子一酸，不知道是该感激母亲，还是该埋怨她。

他说：“当年我爸病危时，我和姐姐为借钱跑细了腿；我早就想开办自己的公司，因为少几万的资金，一直拖了好几年。要是早一点办公司，我也不至于落到这种地步啊。”

他和姐姐商量后，决定不用母亲这笔钱，劝她存入银行。可母亲说什么也不同意，说：“你们要是不用，我还放回箱子里，钱在银行，我不放心。让钱守着我，我心里才踏实。”

看到这里，你可能会为老人感受到遗憾。要是她早点拿出这钱来，做点别的投资，这十万元钱，说不定已经让他们生活得很好。

这就是会理财的人和不会理财人的差别，会理财的人，喜欢让钱动起来，喜欢指挥钱。而不会理财的人，则喜欢让钱在自己眼前晃，看着钱，他才觉得踏实。

这两者之间的差别，就在于眼界和思路。



我有个同事，上大学时迷上了投资，没事时就在图书馆读金融学这方面的书籍，

还翻阅了各种保险业的统计资料，大二时开始买股票。

当时因为本钱少，他又不喜欢借钱。就用手里的几百块钱炒股，尽管每次都赚得不多，但他的钱还是越来越多。

毕业后，他来到我们公司任职，一边上班，一边继续做自己的投资。上班第二年，他就用多年赚来的钱，加上借来的一些钱，成立了自己的公司。

因为我们公司的待遇很优厚，许多人都劝他别辞职。你猜他怎么说，

他说：“我在这里挣的工资再高，我业余时间再努力投资，仍然无法让我所有的钱动起来。资金是有时间价值的，如果任资金闲置，那就是浪费啊。”

他只留出够自己日常花销的钱，其余的钱，全部投入到公司中去了。几年后，他的公司越做越大，在公司正值兴隆时，他把公司转让了，净赚几千万。

在转让公司前，他已经为钱找好了接受“公司”，他又新注册了两个公司，一个是他的老本行，投资顾问公司；另一个则是文化公司，他高薪聘用专业人士来替他管理公司。

他为什么要开与自己不搭界的文化公司呢？

很简单，他就是想把这钱花出去。准确地说，是让“钱”为他服务。

当时我问他：“投资自己不擅长的领域，风险是不是太大了？”

他笑着说：“用钱做什么事情，都有风险。但是只有面对风险，才能捞到机遇。若不去做，何来的机遇？”

任何投资和从事经营一样，风险是时刻存在的。盈利是与风险并存的。关键看自己如何规避风险，这时候最能体现我们的学习能力，同时也是发挥自己才智、开启财商的最佳时机。

只有让金钱运动起来，才能带给我们更多的财富，提升自己潜在的财商。



【理财锦言】

我讲这么多，就是想传达一个信息，那就是，钱是用来买财富的，它能否买到我们想象中的财富，就看我们如何运用它了。

要想让自己富有，就必须让手中闲置的资金不再闲置。而是让它流动起来，当钱流动起来时，才能变成资本，有了资本，钱就会为我们“生”钱。



40. 爸爸付给我的利息 ——把钱安全地“贷”出去

理财和做人一样，要想让自己不受伤害，既要时时注意到眼前的风险，又要摒弃掉自己自私、贪婪、奸诈的劣根性。

今天，你和妈妈讲起高利息贷款时说道：“有个同学的亲戚，把一百万贷出去，一年能收回十万多的利息呢。”又问妈妈：“利息这么高，你怎么不把咱们的钱贷出去呢？”

妈妈说道：“你讲的这些是民间贷款，风险比炒股还要高。”

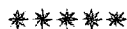
你却说：“不会吧，我那个同学说，他的亲戚这样收利息，都好几年了，没出过一次赖账的事情。”

听你提到贷款，我觉得有必要给你讲一讲这方面的知识。

贷款是银行或其他金融机构，按一定利率和必须归还等条件出借货币资金的一种信用活动形式。银行在贷给你钱之前，为了安全起见，会对你的财物状况进行真实的查询。

而你讲的这种高利息的贷款，是民间借贷，严格意义上说，是“高利贷”，一些人通过私人关系，从朋友、亲戚那里筹借一笔钱往外贷。

正如妈妈所说，这种民间的“高利贷”很危险的。



我有个朋友，前几年做生意赚了钱。后因生意不好，就收手不干了。正当他寻找别的项目做时，有亲戚找到他，说是有人出 8 分的利息，贷他的钱。

他起初并不同意，怕贷出去的钱收不回利息。但亲戚一再向他保证，还写了协议、合同，甚至还用自己的房产做了抵押，说是收不回钱就卖掉自己的房子。

他说：“因亲戚家经济条件不错，而我当时也确实找不到合适的项目做。觉得钱放在银行的利息太少，就答应了。”

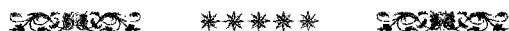
起初一两个月，他还能拿到利息。三个月后，利息就开始拖欠。他找亲戚，亲戚一直往后拖。现在都一年多了，不但利息没有，连本金也没有了音讯。

前几天他去找亲戚，发现那里有好多人在追着他要债。原来，他用同样的方式也用了这些人的钱。

他叹口气说：“我现在不打算要利息了，只想着把本金要回来就行。以后，咱可别提这高额的利息了。天上永远不可能掉馅饼啊。”

你或许会说：“为什么不去告他啊。”

即便是告了他，他卖掉房子，那些钱，也不够抵他们这么多人的钱啊。



我小时候，受父亲的影响，喜欢把手里的钱放到安全的地方，就是放到银行里，后来发现，那利息太少了。

有一次，母亲笑着对我说：“你喜欢让你的钱生钱吗？”

我点点头。母亲笑了，说道：“那就好好动动脑子。”

我说：“我现在上学呢，又不可能去做生意，怎么让钱生钱呢？”

母亲又笑了，说：“只要你动动脑子，再行动起来，就能在咱家里找到能生钱的地方。”

我就在家里找放钱的地方。来到父亲的书房时，他就问我：“儿子，鬼鬼祟祟的，干什么呢？”

我说：“在给的钱找地方呢，我妈说，咱家里有让我的钱生钱的地方。”

父亲哈哈笑起来：“你算是找对地方了。把钱给我吧。”

我不相信地看着他，说道：“你才不会呢，你天天让我靠劳动挣钱，靠勤劳赚钱，让我自己拿着钱学理财……”

父亲说：“我不会白拿你的钱的，我用你半年，利息比银行的要高一倍。如果你不放心，可以去我的小店看看那里的生意如何。”

我去父亲的小店看过后，才把钱“贷”给他。到期后，我又连利息带本钱，又外加我新攒的钱，贷给了你爷爷。

看到这里，你可能会问：“你钱就那么一点，爷爷为什么还让你去看店里的情况呢。难道还不起你的利息？”

父亲的用意很明显，他是在告诉我：“只要是与自己的钱有关的事情，一定得做到了解全部的情况。”

这就是人们常说的风险意识。



再给你讲一个故事。

有个朋友经人介绍，花100多万元投资了一个星级酒店。酒店倒也赚钱，但因为花费太大，一年后，因资金短缺，他向当地信用社贷款，但因条件不够，信用社没有贷给他。

就在他急需用钱之时，当初给他介绍投资酒店的那个人，说能帮他贷到钱，就是利息很高。因为再找不到别的出路了，他就以8分利的高息借了几百万元。

他万万没有想到，这几百万元居然是从当地信用社流出来的。然而在他贷这款之前，介绍人却告诉他是亲戚、朋友给凑的。

前半年他还能按时付息，后来渐渐支撑不住。介绍人开始翻脸了，多次找人打他。为还款，他打算少赚点转让酒店。却一直没有买主。

他后来才知道，是介绍人吓走了买方，没办法，他只好用最低价转给了介绍人。白白赔进去好几百万元。

这时他才知道，介绍人早就看中了那个酒店，只是没有现钱买下来，才让他来买的。

不管是我们放贷，还是别人贷钱给我们，如果不查清钱的真实情况，自己就成了人家手中的“棋子”。



【理财锦言】

凡是遇到和钱有关的事情，我们一定要认真对待，以免在中途出现种种意外。这是人性的使然。在钱面前，每个人很容易暴露见钱眼开的“弱点”。

理财要量力而行，可以先从小钱开始。在理财方案和理财产品中，没有最好，只有选对适合自己的理财方案和理财产品时，就是最佳的理财方式。

41. 和妈妈合伙投资基金

——用闲钱尝试买点基金

当我们尝试做风险投资时，要先冷静头脑，根据自己的经济实力来做适当的投

入，不要总想着快速赚很多钱，钱只有在慢慢变多的同时，我们才能从中学些经验、技术。

你拿出记账本，发现自己这几年有了点小积蓄，就对妈妈说：“这个月底，我有一部分钱就到期了，想做点其他投资。”

妈妈问：“有心里有没有看好的项目？”

你想了想，说道：“我手头的钱也不多，真不知道做什么呢。昨天我听你说，你想买点基金，我可以入个股吗？”

妈妈笑道：“好哇。”又问你：“我可不知道能不能赚钱，你把钱交给我，放心吗？”

你脱口说道：“放心呀，不过，我想和你一起选要买的基金。这样，我即使损失了钱，也能知道原因。”

听了你的话，我笑了，理财，就得有这个意识。你理财可以不赚钱，但要赚一点经验、教训，这样才有利于以后的投资。这就是人们常说的“花钱买教训”、“吃一堑长一智”。



好几年前，我的一个朋友，把3 000元钱做本钱买了基金。不到一年，那钱就翻了一倍。接下来一年中，基金炒得很火，她周围的人，有的还贷款炒基金。

只有她，一直没有再多投钱。她总是把基金赚到的钱取出来，再投到别的地方去。当时，许多人笑她傻，有个朋友找到她，把一张6万元的存折给她，让她帮着炒基金。

她对朋友说：“买基金不能投入太多的钱。”建议朋友只拿出了几千元钱，而且在买哪只基金时，她还要和朋友商量。

时间没多久，朋友买的基金涨了一倍。这时她提出抛售，用赚来的钱再买最低价的基金。朋友没有同意，背着她把其余的钱投了进去，还在银行贷了20多万来买基金。

没想到短短几个月时间，她朋友买的基金已经缩水了一半，而且买的那只基金仍然在跌，那段时间，她的朋友吃不下饭，睡不成觉，每天需要吃药才能睡觉。

而此时的她，已经把用基金赚来的钱用到了别的地方。现在用于买基金的钱，仍然是最初的本金。

她说：“基金市场的风险越来越大，稍有不留意，花一个月时间赚的钱，有可能在



一天中就亏掉了。这就是我为什么不愿意多买基金的原因了。”

看到这里,你可能会为她的镇静感到惊奇啊。的确,理财高手最大的优点,就是要理性来对待各种投资。



客户向我讲起他当年炒基金失败的故事。

他姐姐是个会计,对理财有着特殊的爱好。他参加工作一年后,姐姐找他商量,说想凑钱买些股票、基金来投资,问他参不参股。

他当时的收入不低,也有些存款。本来打算贷款买辆车的,听姐姐说买股票、基金很赚钱,买好了可以用赚来的钱买辆车呢。于是就把钱给了姐姐。

当时他们说好了,俩人一起选股,姐姐是执行者。如果赚钱了,他会付给她一定的报酬的。他说,当时只想一定会赚钱的。所以就没有讲要是赔钱了怎么办。

那一年,他身边的人都在炒股、买基金。他对这些虽然不感兴趣,因为常听周围的人讲起,也就多了些关注。偶尔会上网浏览一下关于股票、基金方面的新闻。

他当时非常看好一只基金,而姐姐则看好股票,于是,就把钱分成两部分来炒。过了一段时间,他看到基金没有姐姐的股票赚钱,就卖掉基金,改买了股票。

不久,股市大跌,姐姐建议赶快抛售,用剩下的钱,又买了俩人看好的基金。让他们想不到的是,一周后,他们买基金的钱已经缩水大半,现在那基金仍在下跌。

姐姐问过银行的朋友,说是如果赎回来,就造成了实亏,不如持有,也还有一个翻本的希望吧,就这样,他们越套越深。

他给我说:“这次的失败,让我花钱买了一个教训,就是投资不要盲目,像我们一会买股票一会买基金,到最后什么也没做好。”

他说的话,很多人都明白,可是真正做到的人,却没有几个。

为什么?

因为我们丢掉了理财的初衷,认为理财就是投机,认为理财就是赚大钱。



记得你表哥第一次买基金时,是受你姑姑的影响。

那时他刚大学毕业,正想着用他手头攒的钱来创业,你姑姑却告诉他一个绝密的好消息,说是她朋友的亲戚是证监会的高层,只要买她朋友亲戚指定的股票,绝对赚钱。

听姑姑说得有鼻子有眼的，他动心了。可是他却不放心。在网上查了很多资料后，也找不出那只股票的升值的潜力来。他左思右想后，决定放弃。

他觉得相比于股票，基金风险相对要小一些，就买了一支自己认为好的基金。姑姑当时还骂了他，可是，自从姑姑买了那只股票后，该股就一路下跌，不到一个月就损失惨重。

姑姑去找朋友问原因时，得知朋友比她买的还多，损失比她还要大时，埋怨的话到嘴边变成了安慰的话。而表哥买的那只基金，却赚了不少钱。

我曾经就这事问过他，你猜他怎么说？

他说：“从古至今，跟风、随波逐流的人，做出的事情，大多不利己。投资、理财也一样，这些是自己的事情，只要自己弄明白了，再去行动，才能减少风险。”



【理财锦言】

买股票也好，基金也好，其目的就是为了让自己的闲钱，赚来更多的钱，好让自己和家人更好的生活，知道了这些道理，我们就要学会不盲目投资，这样才能不受投资所累。

在尝试做风险投资时，一定要做到：一，冷静头脑，根据自己的经济实力来做适当的投入；二，在投资过程中要不断学习，向人请教，这样才能让自己从实践中学些经验和技巧。

42. 学着贷家里的钱来投资 ——借父母之力来投资

“借”讲究的是一个技巧，只要我们运用好了，会让自己的投资少走很多弯路。不但可以借到“钱”，还可以借“智力”、借“思路”、借“经验”，等等。

你一进家门，就给妈妈说：“今年放寒假后，我想借家里的钱，做点小生意。”妈妈好奇地问道：“你想做什么生意？”



你说：“还没想好。你就说借不借我钱吧。”

妈妈说：“为什么非得借家里的钱，你自己不是也有存款吗？”

你笑了，“狡猾”地说：“我这是第一次做生意，万一赔了呢，再说了，我的那点钱，够干什么啊。”

妈妈似乎明白了什么，说道：“嘿，你的意思是说，拿家里的钱，赔了也没有损失？”

你连忙说：“不是不是，我这不是借力吗。就是借家里这棵大树的力量，来赚点外快，即使赚不了钱，也长长见识，等下次再做时，就有经验了嘛。”

妈妈被你气笑了，说道：“你哪里是借家里的力，我看你是把我们当冤大头了吧。借力？没你这样借的。”

这次轮到你好奇了。你说：“那怎么借啊。”

借力的学问很大，让我——来讲给你听。



我有个同学，上中学的时候，她已经是一个月收入上千、又不用专职坐班的“老板”了。

她从小喜欢各种乐器，琵琶弹得特别好。

上五年级的暑假，有一次她到乐器店买琵琶，在试音质效果时，她随意弹奏一首曲子时，不仅吸引了店内的顾客，连路过的行人也进来听。

她弹完一曲后，大家久久不愿散去，几位家长跑过来，有的想让她帮着挑选乐器，有的想让她教自己孩子学弹琵琶，而乐器店里的老板也来了，想高薪聘请她在店里给顾客弹琵琶。

想到可以在这里免费弹奏各种乐器，她爽快地答应了乐器店老板，并提出每天下午只来半天，老板满口答应了，特意在店里为她腾出一小块“工作”场地。

自从她到乐器店弹奏后，店里的生意越来越好。随着她名气的增加，有些跟着父母到乐器店挑选乐器的孩子，提出要跟她学。

她就和老板商量，自己可以兼职教孩子们学乐器。收取的费用，老板要七，她要三。她出力教学生，老板出钱找学校。老板一口答应了。

时间一长，她打出了自己的品牌。来学乐器的孩子，大部分是专门冲着她来学的。

后来她上了中学，学习紧了，又加上学乐器的人员增多，她和老板商量，聘请新的老师来教，她每周的周六、周日来上两堂课就行。老板一口答应。

你看，她不但“借”了老板的乐器，还借了老板的“钱”。她能成功的原因就是，她

有“借”的资本，有“借”的眼光。



我有个客户，他说当年淘的第一笔金，就是借父母的“钱”赚来的。

他家里开着个小茶楼，生意不错。每天来喝茶的顾客，喝完茶后，就会问他们：“请问，这附近有没有好一点的饭店？”

他听后，就想在茶楼隔壁开一个饭店，来满足顾客的要求。因当时他刚毕业，手里没有资金，就和父母商量，打算租家里的一楼来开，并承诺饭店赚的钱，到时和父母四六分成。

父母要六，他要四。

父母考虑到楼下开饭店了，就能赚两份钱了，都答应了。他又提出，父母出资金，他出技术。父母这回不同意了，说：“你学厨师最快也得半年吧，我们可不等那么长时间。”

他说：“我说的技术，是负责找最好的厨师。你们只付给他们每月的基本工资就成。其余的钱由我来解决。”父母这才答应。

为了能找到厨艺高的厨师，他把目标锁在有多年经验的老厨师身上。这些老厨师，厨艺好，有能力有经验有眼光，单纯地给他们高薪，是不好留住的。

于是，他给出的待遇是：除了保底工资外，还可以拿到股份。这样他又把自己的四成让出去三成。

看到这里，你可能会有些不解，说他忙碌半天，最后只要一成，是不是有点亏了。

如果这么想就错了，因为他既不用投资，也不用投技术，就凭一张嘴，就能赚到钱，他才是真正的借钱借技术的赢家。



有个亲戚，是靠给顾客改衣服来赚钱的。

她下岗后，好长一段时间找不到工作。有一次，她到亲戚开的服装店去玩，看到一些顾客在买衣服时，看中了衣服的款式、颜色，但因为不太合身而不得不放弃。

“既然你喜欢，为什么不拿到裁缝店，让人改一改呢。”她看到有个女孩依依不舍地放下那件衣服，忍不住问道。

女孩却说：“我们那儿没有一家像样的裁缝店。再说了，有时候让裁缝店帮着改一件衣服，比订做一件不便宜呢。”

那天她在亲戚的店里，看到有好几个女孩因为衣服不太合身而放弃了。这时她灵机一动，决定在这附近开一个以改衣服为主的小裁缝店。

她把这个主意给亲戚一说，亲戚因为想多卖衣服，就支持她来做这件事。还在店里腾出一块放她缝纫机的空间。

以后，当有顾客觉得裤子长了、腰围大或短了时，她就按着对方的要求改了，改一次，只收一块或三块钱。

一段时间后，不但在这附近买衣服顾客来找她改，有的顾客还从家里拿来衣服让她改。半年下来，收入也不少。后来，一位布艺店与她签约，买下了她裁下的废布头。

现在，她已经有了独立的门面，每年靠着这个小生意过得比卖服装的人更顺畅。看到这里，你是不是觉得赚钱很容易？

其实，只要我们留心观察，生活中处处充满赚钱的商机。

【理财锦言】

“借”的好处在于，让我们在没有足够的资金或是遇到资金困难的情况下，能借他人的钱来顺利地解自己的“燃眉之急”。

会“借”是一门高深的学问，弄懂了它，我们就能熟练地借劳力、借地盘、借设备、借名气、借信誉等。总之，运用“借”字，我们即使身无分文，也能创业。

43. 买点债券来做投资

——投资前要多了解国债、企业债

科学的理财，是让自己学会对人生作一个总体规划，把财富作为实现人生目标的一个手段，通过财富管理，来获得财务上的自由，从而让自己达到人生自主的境界，享受潇洒人生。

这几天，是国家发行国债的日子。你对妈妈说：“我也想买点国债，可我没时间，你能帮我买一点吗？”

妈妈笑着问你：“你怎么想起买国债了？是不是觉得投资国债赚的利息高啊？”

你想了想，说道：“赚钱是一方面，其实我更多的是想多了解一下国债。光在网上看，听专家讲，但没有实际接触过，等于是纸上谈兵。”

听了你的话，我感觉到你的理财理念是对的。学习理财，一方面是为了赚到钱，获得财务上的自由，另一方面，通过理财，你能学到很多关于投资方面的知识。

多了解投资方面的知识，不但可以让我们从这些投资种类中，寻找最适合自己的投资方式。还可以让自己懂得更多的投资种类，以后再投资时，不容易被人蒙骗。



下面这个故事，就是因为投资知识缺乏，被保险业务员“被骗”的事情。

几年前，我的朋友得知有一批国债正在发售，于是就请假到公司附近的银行总部去办理。在业务大厅，有一位银行职员走来，礼貌地询问她办什么业务。

因为是第一次购买国债，她不太熟悉，正愁着不知道怎么办时，见对方主动问她，立刻高兴地如实相告。对方听后，彬彬有礼地告诉她：“您来得有点晚了，国债刚刚售完。”

她听后十分失望，但对方紧接着安慰她：“我们银行还有一款收益比国债高的理财产品，不知道您有没有兴趣买？”

她忍不住问：“你们这款理财产品有没有风险？”

对方向她承诺：“不瞒您说，这款理财产品是银行新发售的一款，因为收益高，没有风险，大部分是银行内部的人员来买的，现在已经快售完了。”

她听说这款理财产品是银行发售的，而且又是在国家银行办理这种业务，觉得是不会上当受骗的，也没有具体看那款理财产品的说明，就答应了要买。

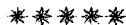
在办手续时，对方十分热情，除了让她签字外，其他的复印身份证等事情，都是对方和她一起跑前跑后办理的。

当她把理财产品的合同带回家时，因为家里人不懂，都以为是银行发售的理财产品。直到有一天，当她接到保险公司的交费电话时，才明白自己“被骗”了。

原来，她买的是分红型的保险，每年要交一万，连交五年，二十年后才能取到钱。她知道真相后，气得多次找到保险公司要钱，但对方告诉她，如果现在取钱，本金损失惨重。

你知道她为什么会受骗吗？

其实就是因为对理财产品的知识太缺乏了。



我有个客户，这几年专职在家理财。因为去银行次数多了，非常了解理财方面的知识，现在他除了买国债，也开始买企业债。他认为最稳妥的投资，除了国债，就是企业债了。

他说：“国债虽然安全，但确实不好买到，从大前年开始，我开始买企业债了。买企业债的好处是，它的收益是国债的一倍，而长线风险和国债一样，风险为零。”

我问他：“企业债虽然利息高，但好像利息税很高吧？”

他笑道：“我买企业债是不用交税的。只要你运作几次，就可以避税的。”接着他向我讲起如何合理避利息税的方法。

他说，企业债的交易与国债还是有一些差别的，在行情报表上，国债价格就是国债当前的市场价格，不包括利息部分。而企业债行情报表上的价格，就包括了债券利息。

他就是利用这不同的原因来避利息税的。在企业债付息的前一天把债券卖掉，第二天再买回来。

为了让我明白，他举例说：“比如说一张面值 50 元的企业债，年利率 3%，此时的市场价格为 53 元，在明天付本年利息时，今天将债券卖掉，明天买回的价格就是 50 元。”

通过这合理的避税，他就能获得 3 元的利息收益。这么一来，买企业债券，要比买国债划算很多。



再讲一个关于投资被骗的事情。

我有个同事，向我讲起他的亲戚投资受骗的事情。

亲戚和朋友合伙做生意，每年都有些盈余。因为朋友的妻子没有工作，在家专职炒股。他和朋友商量后，决定买些国债。

因为他没有时间，就让朋友妻子以她的名义代买一些国债。买回的国债，他拿了一半。

没想到快到国债到期日的时候，朋友离婚了。其妻子支取了国债的本金及利息，分文没有给亲戚。亲戚告到法院，因为没证据而败诉。

看到这里，你可能会说：“他怎么那么大意啊，居然把钱存到别人的名义下？”

我想说的是：“并不是他大意，是他对理财的知识了解得太少。”



【理财锦言】

只有多了解投资的种类，才能掌握投资知识，这样才会让我们在今后的理财中，不只是为了单纯地赚钱，而是知道在投资时侧重于规避风险。

科学的理财，需要我们对自己的人生有一个总体规划，这样我们才能把财富作为实现人生目标的重要手段，通过财富管理，我们会获得财务上的自由，让自己拥有人生自主的境界，享受潇洒自由的人生。

44. 信托产品收益高风险更高 ——信托投资要以安全为主

理财虽然是以赚钱为目的，但不能为了赚钱而不顾风险，要在保护本金的情况下，来安全运作自己手中的闲钱。这就是理财的最高境界。

妈妈的朋友来家里，向你和妈妈讲起了她的高收益投资，每年的利息高达13%，光利息就上了六位数。

你第一次听说有这么高的利息，忍不住问：“阿姨，你买的是什么理财产品啊，收益怎么这么高？”

阿姨笑着说：“信托产品呀。我买的是三年期的。到期利息五六十万元呢。”

你再次感到惊讶不已。

阿姨走后，你就问妈妈：“咱们怎么不想着买点信托产品呢，买不到两年期的，就买一年期的也划算啊。”

妈妈说：“信托产品期限越短，风险越低。”

你立刻说：“那咱们就买半年期的。”

妈妈笑了，说道：“信托产品收益这么高，要是人人都买得起，大家都赚钱了。”

你一愣，问：“为什么买不起？”

妈妈笑道：“信托产品作为高端理财产品，收益高、稳定性好，但它的门槛也高



啊，起价就是 100 万元，期限有半年的、一年的，两年的，还有更长的。”

你想了一个主意，说：“价格确实有点高，但我们可以和亲戚、朋友合伙买啊。这可比炒股、买基金那些投资赚钱多了。”

我在书房到听你提到“合伙”买信托产品，不得不提醒你，合伙投资买理财产品，比你炒股、买基金的风险还大。



几年前，我有个同学，他听在银行工作的亲戚说，有一款收益高的信托理财产品，年收益达到 12%，但需要 500 万元才能投资，于是，他就和几位朋友商量，一起凑钱来买。

他们买的是两年期的信托产品，半年后，有个朋友突然改变了主意，说是家里急需用钱，要提前撤出资金。

原来，他这个朋友听说信托产品销售时预期的年收益率有时并不一定都能实现，有的还可能会损失本金呢。于是就决定提前退出来。

但他要是此时退出，大家的资金都会受到很大的损失。

当时，他和其他朋友左劝右劝也没劝住。他只好求银行的亲戚，亲戚给他出了一个主意，看看有没有别的朋友来接手，这样才能没有损失。

这是一个好主意，因为从半路接手这种信托产品，不用再持有太长的时间就能得到高收益。他费了很大的劲，才找到一个有意向接手的朋友，又说尽好话，朋友才同意了。

他说：“那些天我真的是忙得焦头烂额，四处找人来投资。当朋友同意后，我对人家真是感恩戴德，非常被动。唉，这事闹的，居然求着人家来赚钱。以后再也不做这种荒唐事情了。”

这就是合伙投资的缺点，因为人多，而信托产品的年限又较长，夜长梦多，投资人中途改变也是有原因的。

不过幸运的是，他们中间只有一个人撤资，要是再多几个，这投资损失可就大了。



下面讲一个巧用信托基金赚钱的故事。

有个同事，几年前，他贷款买了一套四室两厅的大房子，贷款金额 200 多万元，贷款利息是 8%。

刚买上房子的时候，他常给我们说：“每天一睁开眼睛，一想到欠银行几百万元，我心里就高兴不起来。有很多次，都想买掉房子。”

为了赶快把这笔钱还给银行，他和妻子开始陆续撤回基金、股市里的投资，业余还找了兼职工作来做。那段时间，真的是很累啊。

两年后，他们凑好了这笔贷款。当他准备还给银行时，却听说银行正在代理一款信托理财产品，三年期年收益达15%，他算了一下，如果买这款理财产品，三年收益高达几十万元。

于是他选择了买信托理财产品。在买之前，身为理财师的他，仍然咨询了相关的专业人士，当了解足够的情况后，确实感到这款理财产品不但适合自己，而且很安全时才买的。

用投资获得的利润还贷款，那多出的部分就是盈利了。你看，他这么做，是多么明智呀。

买信托理财产品，首先要在保证了安全性的情况下买，才是最划算的。



从上面几则实例中，可以发现，买这种赚钱的信托产品，对普通老百姓来说，还真是可望而不可及的事情。其实，只要换一种角度去做，还是能打消这个遗憾的。

去年，我有个在银行任职的朋友，向我推荐了一款信托人民币理财产品，起点才5万元。我动了心。在买之前，我对这款产品进行了多方面的了解。

我先分析了它的优点：它的期限还不到一年，因为期限短，风险就小了一点，同时也有利于规避央行加息的风险。

而它也有缺点，就是在担保条款中规定客户的本金存在损失的风险，并没有承诺保本。

你可能会问：“连本钱也保不住，还投什么资呢？”

这就需要我们继续了解产品的质地怎样，是否值得投资？等把这些弄明白后，做出的投资决定就是比较明智的。



【理财锦言】

理财就好比 we 买回来的各种日用品，既然买了，就要让它们派上用场。当我

们把手中的闲钱进行合理规划后,这些资源不但不会闲置,还会给我们赚来或多或少的收益。

好的理财方式就是有效地规避投资风险,能在本金不受损失的情况下,来从容自若地运作我们手中的闲钱。这样才能达到理财的最高境界。

45. 理智投资,小赚一笔 ——学会借势操作

借势赚钱需要的是理智。在没有付出实际行动前,人们讲起“借势”来头头是道,一旦进入到投资的圈子,自己的情绪就不受控制了,这时,即使有再好的赚钱形势,也会错过。

我在书房写稿子时,听到你在客厅和妈妈在争论什么,情绪很激动,我出来时,你已经回了房间。

你妈妈告诉我,你想把钱交给舅舅帮你炒股,你说:“舅舅这几年炒股赚了不少钱,我也想跟着沾点光。”

妈妈说:“现在你不用的闲钱和家里的钱,已经买了基金,一时取不出来。”

你急了,说道:“我把基金卖给家里,以后基金赚多少不用给我了,现在你就把我买基金的钱还我吧。”

妈妈劝你:“股市还没有基金安全呢,舅舅不是说了吗,他现在也不像以前那样炒股了,只买了一小部分——”

你打断妈妈,说道:“我也买一小部分不行吗?现在股市低迷,我应该低价买进,等高一点就卖掉。”

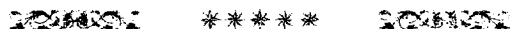
妈妈听了,劝你再考虑考虑。没想到竟然惹怒了你。你说:“我连自己的钱也做不了主。”说完径自回了自己的房间。

说实话,我很赞成你的观点,你能在股市低迷时,想到低买高抛。但你真的能做到吗?

这样的投资属于借势赚钱。许多人都知道这个道理。可是,这种事情,想着容易操作起来是非常难的啊。

有人称股市如人生，其实理财也如人生一样，人们常常想得很美好，但真正付诸行动的，却没有几个人。这就是为什么在炒股人中，只有极少的人赚钱了。

投资股票和理财一样，需要的是理智。



我有个朋友，几年前就开始投资股票，到现在，他几乎没赚过钱。

记得他刚买股票时，也是你这种心态。并一再说：“赚多少钱是个多啊，再说了，这钱是白得的，能赚就抛嘛。”

事实上他是怎么做的呢。

他第一次买时，还比较冷静，只投了六千元钱。当时买的股票，也是他向专家咨询过后，还查了发行股票公司的经营情况，在确定这股票有升值的把握后，才买的这支股票。

买股票一周后，他发现那只股一直在涨，心里很高兴，心里暗暗地算着这样下去，自己能赚多少钱。

等他观察了半个月后，发现那只股仍处于涨势，虽然涨得不多，但照这么涨下去，用不了几个月，他可就赚大了。

这时，家人劝他卖掉。他舍不得，觉得自己好不容易买对了股票，当然不能轻易就抛了。他想等等再说。这一等让他错过了良机。几天后，那只股票开始下跌。

刚开始跌时，他想着卖掉的，又一想，现在卖掉比原来要少赚很多，再等等吧，万一涨上来呢。可那股一直没涨上来。他为了补仓，又投进去了一些。

他为什么会从最初的冷静，变成后来的犹豫不定了？

就是因为他失去理智了。股市是一个随时能赚很多钱，又随时能赔很多钱的地方，一旦你介入到那个场合，就会被头脑中的“金钱”冲昏头脑，不能控制自己了。

但凡在股市能赚到钱的人，除了会借势外，就是非常的理智。



我有个同事，是一位优秀的理财专家，他虽然对别人的理财建议指点江山，但他自己却很少投资，目前只买了不同份额的基金。

他说：“做投资考验的是人的心理，没有良好的心理素质，最好不随便投资。尤其是现在多变的投资市场，更需要投资者的耐心，在这种情况下，要理智地选投资组合来规避风险。”

他讲的投资组合是小范围的分散投资，这样会降低风险。现在他投资的基金就是以这种形式。用的是分级组合的策略，即趁低购入分级指数的基金。

分级基金分为母基金份额、低风险份额、高风险份额。

因为母基金是一般的债券基金，相对来说，风险比较低，通过对母基金份额按照一定比例进行收益与风险分级，就形成低风险份额和高风险份额。

这三种基金中，他都会买一些，这样，即使赚不了很多钱，也不会亏太多的。



我有个客户，前些年投资股票、期货、基金时，借着良好的投资市场，狠赚了一笔钱。近几年他见黄金市场好，就开始投资黄金。

他买入黄金时，正值黄金的“黄金”时代，购入的价格不低，但他仍然赚了很多钱。

他把购买黄金的钱分成三部分，大部分钱买入黄金基金，长期持有；另一部分钱买些实物黄金；第三部分钱用于黄金基金的短线操作，价格上升到心里价位时就抛售。

他说：“我选择投资黄金基金，主要是因为价格，有1 000元就可以买黄金基金了，另一个原因是黄金基金除了专业的基金管理者外，它的变现能力和灵活性也要优于实物黄金。”

他买的实物黄金，和他短线操作的黄金基金一样，在心里也有一个预期的价格。他说：“这几年我做投资，得到了些经验，要想赚到钱，除了借好的市场形势外，就得理性。”

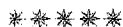
以前他做股票、基金等投资时，都是本着这个理念的。虽然每次赚了不少钱，但风险也降低了不少。这也是当年他在股市牛市时选择退出的原因。

他说：“投资市场和万物生长是同样的道理，有盛就有衰，当我们无法判断其最盛的高峰时，最好在钱赚得差不多时隐退。我现在做黄金投资也一样，等它到达心理价位时就抛售。”

他觉得目前黄金的涨势与美国债务危机有很大的关系，在美债危机解决以前，短期金价波动会很大，这时做短线操作有很大风险，要慎之又慎。

他给我说：“别看现在黄金市场这么火，我在投资黄金前，是给自己定了年限的，过了这个年限，不管它涨势如何，我都会卖掉，用赚来的钱做别的投资。”

这就是投资市场上“赚钱”的那一小部分人，他们的“聪明”之处在于，能很好地借用投资市场的好形势，并且会控制住自己的情绪，理性投资、理智赚钱。



【理财锦言】

借势赚钱不但需要理智,更需要较强的自控能力,拥有了这些,我们才能在瞬息万变的投资环境中,从容地发挥自己的理财能力。

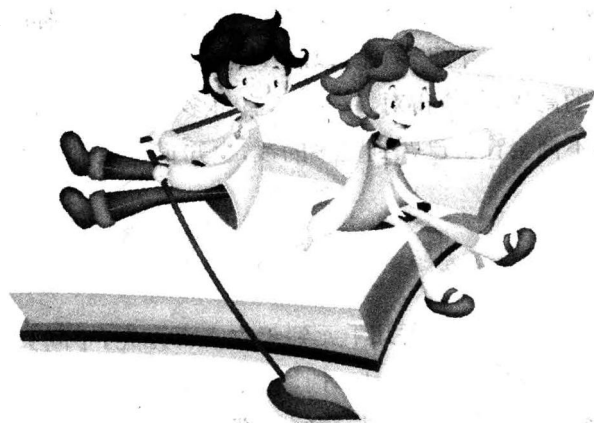
理财是理性的投资,即使每一次短暂的失利,也是为下次的成功创造条件。当我们历经失败后取得成功时,更能体会到财富来之不易,同时感受到理财带给我们不一样的人生体验。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

第六章



让金钱为你的人生服务



46. 用自己赚的钱买喜欢的书 ——有了钱，更要有知识

没有钱，但我们言谈举止彬彬有礼，才能赢得别人的好感；他有钱，可他暴粗口，无视任何人，人们就反对他；有钱有礼貌的人，才能获取人们的亲近、崇拜。这就是钱的作用。

今天，你从同学家一回来，就给妈妈讲着亲身遇到的一个可笑的事情，你说：“我同学的表姐，别看在名牌大学读研究生，在说到历史事件时，简直是张冠李戴。”

妈妈问：“怎么张冠李戴了？”

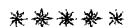
你笑道：“她居然说圆明园是咸丰帝为讨好慈禧建立的。我说是雍正即位后建的，她还和我抬杠。我没理她，这种没水平的人，是听不懂的。哼，真不知道她是怎么考的大学。”

妈妈说：“她学的可能是理科。”

你反驳说：“学理科也不能犯这么低级的错误啊。我同学说，她研究生一毕业，就到机关当公务员了。呵呵，就这文化水平，幸好没当老师，否则，真得误人子弟了。”

接着你又说道：“听说她家特有钱，穿着十分讲究，一有钱就去买名牌服装。外表打扮得像一贵族，可一说话，就全露馅了。看来，以后我赚了钱，就买好多书来看。”

你的话让我感到由衷的高兴，你说得对，一个人，有再多的钱，也买不到知识；但有了知识，只要学会运用，不但会让自己赚到更多的钱，也知道怎么做才能更好地驾驭钱。



我有个朋友，在短短几年时间，从年薪几千元到年收入百万元，中间只用了十年时间。按他的话来说，是他合理地驾驭了金钱，才让自己有了今天。

他的第一份工作是快递公司的快递员。尽管每天都有干不完的活，有时周六日还加班，累死累活地干一个月，才拿几百元钱。

有一次他参加老乡聚会，有几个和他年纪差不多大的，混得特别好，全是搞计算



机的，每月有上万元呢。一问，才知道他们都是国内知名学校毕业的大学生。

他第一次受到了打击，看来，知识真的能够改变命运呢。于是，他把省吃俭用留下的钱，拿去报名参加了一个自己感兴趣的行业，学管理。之后，他改行了，月薪也涨了几百元。

尝到知识的甜头后，他在工作之余，继续拿出一部分钱来充实自己，他又报了一个中层管理人员的培训班。他一边学习理论知识，一边在工作中实践，进步很快。

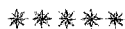
不久，他因为管理能力突出，被调到公司当部门经理。这时他的月薪已经六七千元了。通过一次次的学习，他越来越不满足自己的工作能力了。随着职位的增加，他继续花钱学习。

现在，他在外企做中层管理人员，年薪百万元，他依然在学习，并打算自己出来创业。

他说：“把钱存在银行，不如让钱教自己学知识。这样才能让钱为自己找更好的工作，自己才能成为钱的主人。”

看到这里，你明白了赚钱和知识之间的关系了吗？

我们挣了钱，就要学会花钱充实自己，武装自己，把钱变成手中的工具，只有这样，才能驾驭钱，同时赚取更多的钱。



有一次，我到一所中学讲授理财课时，有个男生问了我一个非常常见的问题：“钱和知识，哪个重要？”

他的话刚说完，不等我回答，下面的学生就开始了议论。有的说钱重要，有的说知识重要。最后他们问我。我笑着说：“它们都很重要——”

提问的男生打断我，说道：“您这种回答很笼统，能给我们详细地介绍一下吗？”

我说：“金钱是一种工具，当我们需要的时候，它可以帮助我们。知识是教我们如何更好地运用金钱，才会让我们生活得更好的。”

听了我的话，有个学生说：“有点道理，要是光有钱，没有知识，那这个人一定是个大老粗。而要是光有知识，没有钱，这个人就是一个没本事的人。”

我笑道：“可以这么理解。聪明的人，会把这两者紧密地联系在一起的。这就是为什么有钱的人不一定快乐，而快乐的人并不一定特别有钱了。”

接着我又讲道：“我讲的理财，并不是说让你赚更多的钱，而是告诉你，如何让手中的钱，更好地来为我们来服务。只有驾驭住了它，你才不会被它所左右，来过你自

己想要的生活。”

直到这时，他们才明白，理财是为了什么。

你或许会问：“话是这么说，有几个人能在有了很多钱后，还能这么平淡视之呢？”

我要说的是，只要有我们足够的知识，就能做到。金钱的重要之处就在于，它给我们买来“知识”，让我们悟透后来适当地驾驭它。

懂得赚钱后仍不忘学习文化知识的人，就是那种即使赚了很多钱，仍能淡然视之的人。



几年前，在一个宴会上，遇到一个据说十分有钱的富人，他有两部私家车，都是奔驰。全身穿的也是名牌。单看外表，真是一个体面的人。

因为和他同席，离得又很近，我便与他交谈起来。可他话一出口，简直是语惊四座。他开口就问我：“老兄开的是什麼公司，每年能赚多少钱？”

我忙说：“我是公司的职员。”

他一听，语气中就有点不屑，说道：“原来你是打工的啊。”便不再理我。立刻又问身边的一个非常年轻的男孩：“你开什麼车来的？是宝马还是奥迪？”

当对方回答是“保时捷 SUV—卡宴—S”时，他立刻摆出一副笑脸，说道：“哇，这车可是保时捷的顶级越野车型，价值超过百万呢。老兄，你开的是什麼公司？”

看到对方不爱理睬的样子，他忙拿出烟来递过去，讨好地说：“我是做建材的，看看咱有没有合作赚钱的机会，老兄也帮帮我啊。”

对方拿过烟，笑着说：“您可别喊我老兄了，我比您小多了。”

他却讨好地说道：“在赚钱上你是我大哥嘛。”

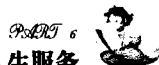
这时，服务员来上菜，不小心碰了他一下，他立刻大声地叫道：“你悠着点好不好？都快把汤洒到我衬衫上了，我这衬衫好几千呢，你赔得起吗？”

服务员赔礼后离开。他旁边的男孩问他：“嘿，你这衬衫还是名牌的，你知道这个牌子的历史吗？”

他无所谓地说：“我管它什麼历史呢，反正我花了不少钱，能衬出我的身价就成。”在座的人听着他的话，面面相觑。

看到这个故事，你觉得钱起了什麼作用呢？

一贯追求赚“钱”的人，会让人觉得“钱”很可恶，这不是钱的问题，是使用钱的人给人造成的错觉。



赚钱不难,难的是如何用赚来的钱丰富自己,让自己真正成为钱的主人。





【理财锦言】

从上面的故事中,我们知道了为什么很多人,在有了钱之后,仍在百忙之中抽出时间来,或是上各种培训班,或是买很多书来看。他们这么做,不是附庸风雅,而是真正想学到知识。

有钱更要有涵养,对人说话要和气、谦逊。这样才能赢得别人的好感,并成为真正意义上的谦谦君子。做一个有钱有礼貌的人,人们会乐意亲近、崇拜你。

47. 享受付出的乐趣 ——慈善是一项精神“致富”的事业

做慈善的最高境界就是,让自己的财富帮助需要帮助的人,把无私的爱洒向需要爱的人,只有这样,我们才能真正地享受到付出带来的快乐,做真正的精神上的富翁。

你在电视上看到那些做义工的富豪时,笑着问妈妈:“这些有钱人,到养老院、孤儿院做义工,是不是为了作秀啊。”

妈妈不解地问你:“你怎么会这么想呢?”

你说:“我同学的姑姑特有钱,平时除了不停地捐款,还会抽出时间去做义工。我同学说,她这么做,是为了让人们关注她的公司,觉得她是善人,她公司的产品会卖得更多。”

妈妈说:“这只是一方面,能出钱捐助别人的人,能抽出时间做义工的人,不管他出于什么目的,他的行为,都值得我们学习。”

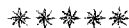
这回轮到你不解了,说道:“这种行为还值得我们学习?我看他们是在利用我们穷人,在社会上树立好名声呢。”

你的话让我吃惊不小,不知道你为何会有这种想法?

也许,你说得有道理,但我相信,愿意对别人施爱的人,愿意对别人付出爱的人,



他即使不是你认为的“善”人，起码也是一个值得我们尊敬的人。



我有个朋友，是外企的高管，年薪上百万元。但最近她对我说，有辞职的打算。而辞职的原因，让我感到吃惊。竟然是为了有时间到养老院做义工。

她说：“我虽然挣的钱多，但是时间也被白白浪费了，而且每天除了工作就是工作，一年一年没有一点变化，完全成了钱的奴隶了。有许多自己想做的事情，一件都办不了。”

原来，她在这个公司干了将近十年，这十年当中，她的钱挣的一年比一年多，但却是一年比一年忙。

因为忙，无法参加父母的生日，即使父亲在病危时，她也没有照顾他，等她赶到时，父亲拉着她的手，歉意地说了一句：“孩子，爸耽误了你的工作吗？”然后去世了。

父亲去世后，她为了能好好照顾母亲，就把母亲接到了身边，虽然母亲在身边，但她因为早出晚归，有时长时间出差，常常把母亲和保姆留在家里。

记得母亲在临终前想见她一面，因当时她在国外出差，她匆匆赶回家时，母亲已经怀着遗憾离开了。……

她给我说：“母亲去世后，我开始反思自己的生活，以前总想着挣很多钱，能让自己和家人快乐，可是恰恰相反。”

有一年春节前，公司为了宣传，让她带着几位员工，到一个养老院看望那些老人。当她看到他们的刹那间，她觉得这些老人像极了她的父母。在他们身边，她感到久违的快乐。

从那以后，她总是抽空去养老院做义工，给他们买礼物，帮老奶奶梳头，听着他们的唠叨，她觉得生活充实极了。

她离开时，老人们对她的依依不舍，像个孩子一样，追问她下次什么时候来时，她第一次觉得自己是那么重要。

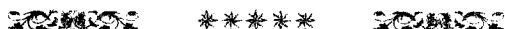
后来因为工作忙了，她好久没有去看望他们。半个月前，她接到孤儿院老人的电话，说想她了，还想让她给梳梳头。可是她当时脱不开身，没有去。

“前几天，我给那位老人回电话时，接电话的是院长，告诉我老人已经离开了。还给我留下了一封信和一个遗物”她沉痛地说：“那遗物是一个1 000元钱的存折。”

老人在信中告诉她，自己也有儿女，可因为他们太忙，还没有她看望自己的次数多，所以，就把这1 000元钱留给她，希望她“能抽出时间来看看自己的父母去。”

就是这封信和这 1 000 元钱,改变了她的生活。她决定辞职,或者找一份轻松的工作,或是自己做个小生意。但不管干什么,前提是,每周要有两天休息时间。

这两天,她要去养老院,看望那些心灵和她一样需要慰藉的老人。



我有个客户,以前是做生意的,女儿女婿在美国创业。

三年前,他老伴因病去世后,他就在家全职理财。赚来的钱除了留一点自己花外,全部给养老院、孤儿院的“朋友”买礼物。

他笑着给我说:“别看我没有固定工作,但我比有工作的人还忙,每天安排得满满当当。每到过节日时,是我最忙的时候。”

他每周有两天去养老院,有三天去孤儿院,只有两天打理自己的“钱”。

他说:“每次从养老院、孤儿院回来,我心里都有莫名的兴奋。和他们在一起时间长了,我赚钱的雄心丝毫不减当年。”

看到我一脸疑惑,他笑了,半开玩笑地说道:“你想啊,我可是上有老,下有小的人啊,要想让他们过上好日子,不多赚点钱行吗?”

他向我讲起一件事情。

有一年春节前,他想给老人和孩子准备一些厚礼,就把股票赔钱卖了。他卖掉第二天,却发现那股涨了很多。只是觉得有点惋惜,就忍不住给养老院的老人讲了。

没想到第二天,他再去养老院时,大家居然也给他准备了一份“礼物”,竟然是他们凑的几百元钱,叫他再买那只股票,让他“把钱赚回来。”

他当时非常激动,他说:“在那一刻,我第一次觉得,在这个世界上,你什么也可以舍弃,惟有这浓浓的爱,是万万不可舍弃的。那几百元钱,代表的是他们对我的牵挂和祝福啊。”

接着他又讲到那些孤儿院的孩子们,为了盼他来,竟然把他来的日子全部画上笑脸,并在下面标上:“这一天,是我们最快乐最难忘的日子。”

有一次,因为女儿一家回来,没有在规定的时间去孤儿院,孩子们不放心地给他打来电话,那关切的语气,让他女儿也深受感动。

这些令他感动的小细节还有很多。难怪他说,他做义工,哪里是在帮助人?哪里是在付出?分明是在享受他们给予的乐趣。

看到这里,你应该对做慈善有所感悟了吧。

你付出的每一个慈善的行为,收获的将是无尽的精神财富,这是金钱难以买到的。



“做慈善，不仅仅是用钱，更多的是一颗善良的心。这两者中缺一条就不是做慈善了。”这句话是我的一位富豪朋友讲的。并向我讲起他亲身遇到的一件事情。

很多年前，他还是一个只能养活自己的人时。有一次，需要加班的同事找他商量：“这加班费我不要了，你顶我的班好吗？”

他以为同事家里有事，就说：“什么加班费不加班费的，你家里要是有什么急事，我就替你。”

同事说：“不是我家里有急事，是我，我要去孤儿院做义工。”

他一愣，同事接着说：“因为我每周六都去孤儿院，都成习惯了，一次不去，心里空落落的。”

他听后，忍不住问：“去孤儿院？不是捐钱就行吗？那些慈善家，不都是有钱人做的吗？”

同事笑了，说：“你怎么会这么理解呢，慈善的行为，是对需要帮助的人，给予生活和精神上的帮助，你没有钱，可以出力啊。”

同事的一番话，让他羞愧。后来，他利用工作之余，开始参加公益活动。到孤儿院、养老院、医院、街头等地方去做义工。

每一次做义工，他都感觉到精神生活的充实，感觉到付出的快乐。他说：“做义工的那些日子，我的精神特别好，每天都有使不完的劲。”

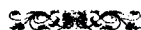
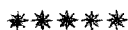
后来他自己创业，即使再忙，也要抽出点时间去做“义工”。年节送礼物、平时送服务，全是自己出钱出力。多则上万，少则也得几千元。

现在，他每次去就会带着妻子和上小学的儿子去做义工。

自从带着儿子做义工后，儿子变化很大，花钱开始变得节俭起来，还主动承担了一部分家务，说是要帮助父母减轻负担。

儿子每次做义工回来，就会写一篇散文。有好几篇还发表在报纸、杂志上了。这些稿费，儿子会用作慈善费用。

你看，这做慈善，既帮助了别人，也提升了你自己，这就是慈善带给你的福报。



【理财锦言】

慈善行为是爱的付出，是在别人需要时，我们给予的及时援助，这种援助既可以是金

钱的资助,也可以是出力气干活,哪怕是微不足道的帮助,也是一种爱心的行动。

做慈善的最高境界是助人为乐。让自己赚来的钱来帮助善良的穷人,帮他们致富,这样的慈善事业才是有价值的。当我们看到那些因我们的帮助而脱离困境的人时,才能真正地成为精神上的富翁。

48. 把钱捐给需要帮助的人 ——金钱和快乐一样需要人来分享

钱的真正价值体现在它做的事情上。当我们看到自己帮助过的人,和我们一样健康时,将会收获内心的安宁,这就是舍后所得。越早日明白这个道理,就早日享受金钱带来的快乐。

为了给灾区的小朋友捐款,你就把和妈妈一起投资基金的一部分钱,按原价卖给了妈妈,然后把这部分钱捐给了灾区。

在你捐之前,妈妈故意问你:“你捐的这些钱,可是你这几年辛苦攒下来的,一下子捐这么多,以后别后悔。”

你立刻回答说:“当然不会,我高兴还来不及呢。”

妈妈笑了,问道:“为什么?”

你大声回答:“钱也只有在需要它的人那里,才能发挥它的价值。”接着又说:“赚钱为了什么,就是让自己快乐呀。”

听了你的话,我第一次感觉到,你长大了。

你说得对,赚钱是为了让自己快乐。而金钱和快乐一样,是需要人来分享的。



我有个朋友,是开餐饮发家的。

提到当年创业的艰难,他便唏嘘不已,说自己现在忙得无法享受生活。他多次向我发誓,等他再赚几年钱后,自己就不这么辛苦了,要好好地享受一番人生。

几年后,果如他所愿,他不但赚了很多钱,还把业务扩展到了其他的领域。但他比以前更忙了。

为什么？

因为他这时候喜欢上了做公益活动，数次匿名向贫困山区捐款，还资助了五十多位特困生上学。每隔一段时间，他就会给自己放一天假，参加社会团体组织的义工活动。

他参加义工和别人不一样，有些人光出力，而他是出力又出钱。每次出完钱后就埋怨自己捐得太少，还说：“那么多孩子需要钱，我出这点钱能帮助谁啊。”

后来，竟然把自己的私人轿车卖掉了。现在出门办事，他的交通工具是公交、自行车。对他的做法，家人抱怨他，朋友讥讽他。

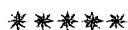
有一次，一位朋友打趣道：“有钱人捐钱为什么要在媒体、电台上疯狂炒作？为的是让人知道自己是个慈善家，或是少交一点税，有利于自己的事业。你这么低调，图什么啊？”

他笑了，说：“图快乐啊。”

见朋友一脸困惑，他解释：“金钱和快乐一样，是需要分享的。我用辛苦赚来的钱，帮助需要帮助的人，让他们做有益的事情，他们成功了，不是一件快乐的事情吗？”

讲完这些，他深深地说：“用钱帮助别人成功，用钱解了别人的‘燃眉之急’，看到他们的快乐，你同样能体会到帮助人的快乐。有许多快乐，不是做出来的，而是用心来感觉的。”

快乐和金钱一样，是需要分享的。我非常赞同他说的话。



你最崇拜的画家林伯伯，他的画值很多钱。有人粗略地为他算了一笔账，他一年卖十多幅画，就能赚上百万元。

几年来，找林伯伯高价索画的人不计其数，赚的钱也很多。但他却把卖画的钱，除了拿来维持家里的生活外，其余的钱全部捐了出去。

对于他的做法，不但外人不理解，连家人、朋友也不理解。

有一次，我问他这个问题时，你猜他怎么说。

他说：“我们赚钱，是为了让自己活得洒脱、自由；钱才愿意跟着我们，也是为了让钱得到自由，你拿出钱来帮助有困难的人，就等于还了钱的自由，等于让钱实现了它的价值。”

我听后问他：“您的意思是，钱只有在需要钱的人那里，才能实现钱的价值？”

他点点头，说道：“对呀，我这么做，既让钱有了用武之地，也让需要钱的人办了

有益的事。按道理讲，我真得感谢接受我帮助的人，是他们让这些钱有了价值。”

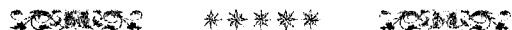
“您的意思是，还要感谢接受您捐助的人们？”我一时没反应过来。

他说：“愿意接受你物质帮助的人，首先是信任你这个人的。比如一个道德或人品受人质疑的人，即使他拿钱助人，也不一定有人愿意接受的。”

他的一席话，令我豁然开朗，看来这帮助人的快乐，并不是说出来的，也不是做出来的，而在于你对这个问题的看法。

由此想到，我们把钱捐给需要帮助的人，从表面上看是在帮助人家，但实际上，是我们从人家对我们的信任中，看到了自身的价值。

把钱捐给需要帮助的人，将会让自己收获到各种快乐。



我有个客户，他的企业做得很大，现在已经在全球有了分公司。据说其资产保守价值都上百亿元。

无论是他在创业之初的艰苦阶段，还是现在的上亿身价，他每年都会拿出一笔钱，一部分捐给慈善机构，一部分捐给周围需要帮助的人。

这些需要帮助的人中，有的是因为家中困难向他写求助信的；有的是找上门来要钱的；有的是员工的亲戚遭受意外变故的；有的是从媒体新闻中看到的需要用钱的病人……

只要是他知道的，他在调查清楚后，得知人家真的急需钱，他就毫不犹豫地出钱相助。他出钱最多的时候，是半个月花了上百万帮助人。连公司员工也有点看不下去了。

员工私下议论：“咱国家人这么多，凭咱们公司哪能帮得过来啊，再说了，我们公司不是每年都给慈善机构捐着款吗？”

“是呀，像咱们公司这种帮人的，除了咱们和被帮助的人知道外，政府和百姓有几个知道的。还不如把这钱发给我们员工，这样还能让大家有工作的积极性。”

这话传到他耳朵后，你猜他怎么处理的吗？

他把这几个说闲话的员工私底下叫来谈话，问他们家里是不是有困难，说出来公司可以帮助解决。他们都说没有。

他笑着说道：“你们真傻，可以骗我说有困难啊，到时不就可以得到一笔钱了 吗？”

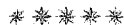
有个员工说：“这是骗人的行为，良心上怎么过得去。”

他立刻说道：“很多人都有你这种心理，能不求人就不求人。所以，当有人向你

开口寻求物质的帮助时，这求人的话在他心里是经过反复衡量的。你的拒绝，对他的打击是致命的。”

见他们不语，他又说：“有些时候，钱能解决的问题是一个人对困难的看法，当他用你的钱解决了困难，就会对生活充满信心，不再害怕困难。这就是你的钱在这里发挥的作用。”

看，他把钱和帮助人分析得多么精辟、透彻。



【理财锦言】

人们创造钱的目的，是为了让它成为我们幸福、快乐的工具，我们掌握好了它，不但会让自己生活得很好，还可以扶贫济困、救死扶伤，把美好的生活传递给周围的人。

钱的价值主要是体现在它做的事情上。当那些需要救助的人，被我们赚来的钱顺利脱离困境时，我们才会真正地快乐起来，这才叫有所失才有所得。我们只有明白这个道理，才能懂得金钱的可爱之处。

49. 用心经营好你的朋友圈子 ——投资你的人脉关系

朋友是需要经营的，在人的一生中，会有很多人在与我们相识、相知、相交后，成为好朋友，有的或许只是一面之交，有的则会成为一生的朋友，这就看我们想往哪方面经营了。

今天你突然问我：“爸，听说现在办事，人脉关系很重要。听说朋友是最重要的。只有好朋友，才愿意真正地帮助你。”

我点头说：“是呀，这就是为什么人们要多在人脉上投资了。”

你笑道：“在朋友身上投资？你不是说过，不要和朋友有金钱来往吗？怎么现在又说在朋友身上投资了？”



我只得对他说：“朋友分好几种，有的朋友，是患难之交，这样的朋友，谈钱只能伤感情；但有的朋友，与你是利益关系。这时，你在金钱上就不要过于计较了。”

你说：“我怎么听不明白啊。”

看你一脸迷惑，我就详细地来讲一讲吧。



下面讲的是一个朋友亲戚的故事。

十几年前，他和几位朋友一起创业时，亲戚、朋友们看重他的能力，为支持他的事业，半年多没拿过一分钱。后来大家只拿些维持家用的生活费。

他的确是个很有眼光的人，两年后，公司开始盈利。从人情上来讲，公司有走上正轨后，应该给工人，也就是他的朋友们正常发工资，这是公司对员工最起码的保障。

可是他没有，他一直在想，把这些资金盘活后，投到别的项目中去，这样，公司会发展得更快。到时有了钱，再给亲戚、朋友分。于是，他又把资金投入到他认为好的项目中去了。

如此一来，他的资金又开始紧张了，给朋友的生活费非但一分没涨，有时还会拖欠好几个月。他总是在朋友面前承诺，等有了足够的钱，就多给他们分一些。

但是这个承诺就像是吊在大家头上的一个馅饼，等你饿了时，那馅饼就往你嘴边送送，却永远不会让你吃到的。

随着公司的日渐发展，公司盈利越来越多。但他总觉得不够花，总想着让公司扩大。有个朋友就找他要工资。他还是那句话：“等公司将来赚大钱了，我会分你们股份的。”

朋友说：“我不要股份了，就把这几年正常的工资发给我吧。”

他有些生气，说：“我们是朋友，难道还怕我赖你的工资不成吗？”

朋友说：“不是，我现在家里确实用钱，妻子下岗了，想做个小本生意。”

他听后，并不支持，还劝朋友：“现在赚钱不容易，做什么买卖都不好干啊。不如让她到咱们公司来干。”

朋友心想，自己在这里干这么长时间，每月只发生活费，平时家里的开销，全是妻子的工资，现在妻子下岗了，要是再来这里，和自己一样只开生活费，家里的钱可能就不够用了。

朋友想到这里，就拒绝了。因为朋友执意要拿全部的工资，所以竟然得罪了他。

朋友拿着全部的工资离开了他。迫于生计，朋友和妻子也开了一个小公司。因为



这几年朋友一直在他这里干,没有别的一技之长,所以,开的小公司也是与他一样性质的。

没想到这个朋友离去后,其他朋友也纷纷找借口离开。后来连亲戚也开始离开公司了。他只得另招新的员工。

这些新的员工不但工资待遇比他的亲戚、朋友高,而且必须按月发下来。这样他招收员工的资金成本就增加了。不但资金成本增加,新招的员工工作能力、忠诚度也降低了。

此时此刻,他才感到亲戚、朋友的离开是一个很大的损失。他没想到,他更大的损失还在后面呢。

好几年后,他的企业遭受到同行的威胁,苟延残喘,举步维艰。而这些强势对手中,大部分是当年和他共同创业的朋友。

看到这里,你是不是觉得他最大的失策就是,太吝啬了?

并不是他吝啬,是他把朋友看得太低了。

朋友之间,不要交钱财,但是当朋友帮助了你,你起码要把朋友应得的钱给人家吧。他用极少的钱换来的不仅仅是钱财的损失,更多的是朋友之情。



有个亲戚,前几天向我讲起他亲身经历的一件事。

他在某知名公司任副总,工作能力很强。他近几年联系最多的朋友,有的是客户,有的是合作伙伴,这些朋友大多是业内小有名气的佼佼者。

一年前,他在生活中遇到了一些私人问题。在最无聊孤独的时候,他很希望有个朋友,能听自己讲讲心里话。

他打开电话本通讯录,打开那一盒盒名片,打开电脑里的QQ好友,一时之间,竟然找不到一个能说得上话的朋友。

后来,他几经筛选,终于找到一个他认为能说得上话的朋友,他拨通朋友的电话,朋友第一句话就是:“怎么?有什么事情吗?”

他笑着说:“没事就不能打电话了?”

朋友说:“呵呵,我还不知道你这个大忙人吗,没重要的事情,哪能给我打电话呀。说吧,到底有什么事情?”

可无论他如何解释,朋友就是不相信,老是追问他“到底有什么事情”。他只好找了一个借口挂掉电话。

接着他又给几个自以为深交不错的朋友，没想到，他们的话和第一个朋友如出一辙，就是问他：“你有什么重要的事情吗？有什么项目要合作的？”

他挂上电话，面对着上千朋友的联系方式发呆，他给我说：“那一刻，我觉得自己好失败啊。到中年，竟然没有一个知心的好朋友。”

我问他：“你平时和朋友见面，都谈些什么啊。”

他说：“就是工作上的事情啊。有时也讲一些彼此生活上的事情，但那只是客套话啊。”

我说：“朋友之间，要多多联络感情，要舍得为朋友投资。”

他说：“我们几乎每月都有聚会，在一起吃饭，送的礼物也是很贵重的礼物。已经把感情联络得很到位了啊。”

我只好对他说：“有些友谊并不是投资金钱，而是需要感情的投资。需要你抽出时间看望他们，陪他们说说彼此的心里话。”

他却说道：“哎呀，谁有那么多闲时间拉家常啊。”

看到这里，我们可能已经知道他没有“朋友”的原因了吧。



几年前，有个朋友失业了，心情非常不好，就给我打电话，我听后立刻对他说：“那就来我这里散散心，这几天我工作很清闲，正需要有人来陪呢。”

他听后，很快就赶过来了。

其实那时候我刚创办自己的投资公司，特别忙，为了能好好地陪他，我把手头紧急的事情全部交给副总理来办理。

那天我们在咖啡厅里聊天，从上午到聊到下午，晚上又去饭店吃饭，大部分是他在讲，我在听。在送他回家的路上，他叹气道：“我现在年龄大了，真的不知道该找什么工作了。”

我笑着说：“你做了这么多年技术管理，有经验有实力，为什么不自己开个小公司呢。”

他听后连连摇摇头，说道：“开公司我不行，一是资金缺乏，二嘛，我也知道自己不是哪块料。”说完他看看我，说：“你能力这么强，不是照样给别人干吗？”

为了鼓励他，我只好如实相告，说道：“不瞒你说，我现在已经在自己干了。”

他一惊，问道：“怎么会呢？半月前我去你公司，你不是还在上班吗？”

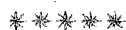
我只好说道：“这个公司一直在运作中，我前半年就交了辞职申请，公司不放人，

所以,我只得在业余时间筹办公司。一周前才辞职。明天公司正式开张。”

他再次一惊:“明天?哪你今天岂不是很忙啊。可你还陪我——”

我笑道:“再忙,也不能把和朋友在一起的时间搭上吧。”

不久他也创办了自己的小公司。现在他的公司已形成规模,业务越来越多。但不管他多么忙,每周都会抽出一天时间来,和朋友们在一起聚聚。



【理财锦言】

朋友需要我们用心地经营,既为朋友,就意味着相互承担着排忧解难、欢乐与共的义务。当朋友遇到困难、受到挫折时,要伸出援助之手,帮他渡过难关,战胜困难,这样友谊才能持久常存。

对于不同的朋友,我们要给予不同的投资。有些朋友是精神上的。当我们失意时,他们的慰藉,将比物质来得更实惠。

50. 学会拒绝不义之财

——君子爱财,取之有道

这个世界上有着许许多多诱惑人心的东西,其中最有杀伤力的就是金钱,如果我们学不会拒绝“白得”的“不义之财”,轻者会让自己损失钱财,严重时会让自己的堕入犯罪的深渊。

今天你从表舅家回来后,唏嘘不已:“真是长见识了,我第一次怀疑了自己的想象力。”

妈妈不解地问你:“怎么了?”

你说:“我原以为表舅会把新房装修得很好,就是不富丽堂皇,起码也得很讲究的。嘿,居然还不如咱家呢。”

妈妈说:“你表舅和舅妈,都是拿工资吃饭的,挣的钱可都是有数的。”

你狡黠地看着妈妈,说道:“什么呀,我表舅可是当官的啊,再怎么着,也应该比咱家好吧。”



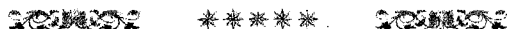
妈妈说：“他是个处长，工资还没有我高呢。”

你说：“可我在网上看到，当官的虽然工资不高，但外快多啊。”

妈妈笑了，说道：“还亏你说崇拜你表舅呢，依他的性格，他会要那些有目的的、来路不明的外快？”

你“恍然大悟”，说道：“他常给我说，君子爱财，取之有道，我以为他只是教育我，没想到他也是这么做的。可是，他当了这么多年的官，真不知道他是如何拒绝人家送钱的。”

你的问题提得很好，学会拒绝不义之财，其实也是理财中生财的一种方式。



我有个同学，很有才能，但在公司一直得不到重用。他干的活是最多的，出的力也是最多的，但他的工资是最低的。主管他的上级，是老板的亲戚。

他公司的同事和身边的朋友，都为他鸣不平，让他赶快辞职。因为一直没有找到合适的职位，他离开公司的念头一直往后拖着。

有一天，他的一个亲戚找到他，对他说：“我有个朋友，是开公司的，听我说了你的情况，很欣赏你，想高薪请你到他公司做副总，工资是你现在的三倍。”

他听后十分高兴，却又担心无法胜任，就问：“他的公司是做什么的？”

亲戚告诉他：“他开的公司，和你现在的公司性质差不多。”并讲出了这个公司的名字。他听后却犹豫了。

原来，这个公司正是他们的竞争对手。他感觉到如果真去这个公司，不会那么简单的。果然，亲戚说出了对方的要求。就是让他把目前写的这个广告创意带过去。

亲戚说：“这个广告创意对他的公司相当重要。”

他拒绝了，因为他手头的这个广告创意是一个大客户的。他要是泄露出去，不仅仅是流失了一个大客户，等于是拆公司的台。

亲戚见他不同意，就拿出一摞厚厚的钱，说道：“你再考虑考虑吧，这是老总提前给你的一个月的工资。”

他正色道：“我没同意去他公司，怎么能收钱呢。你告诉他，我很感激他对我赏识，但我不会出卖自己的良心。为公司保守商业信息，这是行业的规则，也是我的做人准则。”

事后不久，在原公司郁郁不得志的他，辞职了。他辞职的第二天，亲戚带着当老总的朋友来找他，正式邀请他去公司当副总。

他感到吃惊，说：“我，我那么无情地拒绝了你，你不记恨我吗？”

老总笑着对他只说了一句话：“正是你的拒绝，让我更加欣赏你了。”

无情地拒绝反换来老总的盛情邀请，你明白这“无情”背后的意义了吗？

越是对不义之财的“无情”弃之，越体现一个人的高尚情操。他今天能既然能为一个不重视他的小公司这么做，那他明天又会怎么对待提拔他的“恩人”公司呢？

答案不言自明。



朋友曾经遇到过这样一件事。

他正在路上走着，后边有个小孩追上来，手里举着一个鼓鼓的钱包，小孩问他：“叔叔，这是你刚才丢的钱包。”说着，小孩还打开了里面的钱包，有一沓厚厚的钱。

他摸摸口袋，发现钱包还在，就对小孩说：“小朋友，谢谢你，这钱包不是我的。”说完转身要往前走时，一个中年妇女过来了。

孩子就拿着钱包问中年妇女：“阿姨，这钱包是你的吗？”

中年妇女接过钱包看了看，说道：“正是我丢的钱包，我都找半天了，谢谢你啊。”

她拿过钱包转身要走时，不知道从什么地方跳出来两个彪形大汉，其中一个一把夺过钱包，大声说道：“这明明是我的钱包，刚才被小偷偷了，怎么到你手里了。”

中年妇女发愣时，那大汉数了数钱包里的钱，气愤地说：“钱少了一千四，我刚取了两千啊，这是银行小票。”

男孩吓得哭起来，说道：“我捡到后，就给了阿姨，我可没拿里面的钱啊。”

彪形大汉就对中年妇女说“大姐，你是个女的，我不和你计较，这样吧，你就还我一千就成。那四百我就不要了。”

中年妇女着急地说：“我真没有拿里面的钱啊。”

“废话，没拿钱你拿我的钱包干什么？”

“是呀，又不是你的钱包。”另一个汉子说道。

“快给，不给我可报警了。”拿着钱包的彪形大汉说道。

“我真没拿钱，不信，你问这个孩子，我刚接过钱包，你们就来了。”中年妇女辩解着，回头找那个孩子，早不知道跑那儿去了。

中年妇女只好承认：“我就是贪图钱包里的钱，觉得他又是个孩子，才说钱包是我的。至于这钱，我对天发誓，没有拿。”

眼看彪形大汉要动武时，民警过来了。是朋友偷偷报的警。

朋友说,这时他才发现,这原来是一个圈套。他暗暗庆幸自己“没有贪图钱包里的钱财”。

骗子能屡屡行骗得手的原因。就是因为,他们利用了人们“贪图不义之财”的心理。



我小时候,父亲经常教导我,不要轻易接受别人的礼物,更不能无缘无故地接受别人的钱财。开始的时候,我理解为是“男子汉不要‘嗟’来之食。”

后来发生的一件事情,让我真正的懂得了“天下没有免费的午餐”。

我上中学时,有些社会上的青年,经常花钱请一些同学到饭店吃饭、到歌厅去玩。很快他们就成了“江湖兄弟”。以后谁受人欺负了,他们就替谁出气。

有一次,他们跟着社会上的青年去酒吧,因为琐事与人发生争执而打斗起来。有个男生看他们动刀子,吓得逃跑了。事后这个男生被他们以不够“义气”而狠狠地打了一顿。

男生家里知道此事后,让男生远离这伙人。却又遭到他们的敲诈,他们算了一笔账,这一年男生花了他们四千元钱。

“赶快还钱,不许报警,否则,后果不堪设想。”他们威胁他。

最后男生家为了安全起见,只得吃哑巴亏,出了钱,后来又给他转了学校。

我们一定要记住,要想让自己生活得随意、洒脱,就得学会拒绝,特别是和物质有关的事情。



【理财锦言】

任何时候,我们都要冷静地思考,特别是在利益面前,我们要学会拒绝,拒绝那些不义之财、非法利益,保持无愧的心。

金钱是最美的天使,也是最坏的主人。当我们用金钱主宰生活时,就接近了幸福;当我们的生活被追求金钱所主宰时,就会迷失自己。是让金钱为我们带来幸福,还是在金钱中迷失自己,取决于我们驾驭金钱的能力。



现今社会，之所以有越来越多的年轻人变成卡奴、房奴、月光族，还是因为小时候接触到的理财教育太少，也就是财商不足。学校教育不教孩子财商知识，那只有靠家庭教育，靠父母的言传身教让孩子接受财商教育。父母留给孩子真正的遗产不能是钱，而是要教会他们赚钱的方法。

本书是为中国孩子量身打造的财商启蒙读物，也是一本适合大人和孩子共同学习的理财书。本书颠覆了以往的常规式理财讲述方式，以一位理财师写给儿子的信的形式，通过一连串的生活故事，向青少年讲解了基本的理财观念和知识。让孩子在读故事的轻松学习中，为他悄然埋下财富的小种子。

编辑交流投稿:

MSN: zsx85@hotmail.com

Q Q: 1025987062

QQ群: 149627785

新浪微博: <http://weibo.com/newone918>

装帧设计: **MXK** DESIGN

上架建议: 教育理财

ISBN 978-7-5642-1330-5



9 787564 213305 >

定价: 28.00元